

DIE VERÄNDERUNGSTENDENZEN IN DEN
HANDELSBILANZEN DER EWG-LÄNDER
ZWISCHEN 1958 UND 1967

Eine theoretische und empirische Untersuchung der
Integrationswirkungen auf den Außenhandel der EWG-Länder

Dissertation

zur Erlangung der Würde eines Doktors
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

vorgelegt
der Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
der Universität Freiburg in der Schweiz

von

Robert Hettlage
aus Grünwald bei München

Genehmigt
von der Rechts-, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät
am 11. Juli 1969 auf Antrag von
Herrn Professor Dr. B. Biucchi (erster Referent) und
Herrn Professor Dr. F. H. Fleck (zweiter Referent).

München 1969

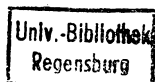
UBR 069025235119



170 / 206

342277

Mit der Annahme einer Dissertation beabsichtigt die rechts-, wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Fakultät der Universität Freiburg nicht, zu den darin enthaltenen wissenschaftlichen Meinungen des Verfassers Stellung zu nehmen (Fakultätsbeschuß vom 1. Juli 1916).



342277

MEINEN ELTERN
UND
MEINER FRAU
IN DANKBARKEIT

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
Vorwort	XXVII
Einleitung	1
<u>Erster Teil:</u> Historische und begriffliche Grundlegung	5
<u>I. Kapitel:</u> Vorgeschichte und Typologie der EWG	5
1. Entstehungsgeschichte der EWG	5
1. 1. Grundmotive bei der Gründung der EWG	5
1. 2. Vorstufen der EWG	8
2. Typologie der Integration	11
2. 1. Begriff der Integration	11
2. 2. Integrationsmethoden	13
2. 3. Einordnung der EWG in die Typologie	15
<u>II. Kapitel:</u> Darstellung und Aussagefähigkeit der Handelsbilanz	18
1. Die Handelsbilanz als besonderer Posten der Zahlungsbilanz	18
1. 1. Begriff der Handelsbilanz	18
1. 2. Handelsbilanzüberschuß und -defizit	19
1. 3. Aussagefähigkeit der Aktiv- und Passivposten der Handelsbilanz	20
2. Handelsbilanzgleichgewicht	21
2. 1. Bedeutung der Handelsbilanz für die Zahlungsbilanz	21
2. 2. Die Einschränkung der Gleichgewichtsforderung	22
3. Aufgliederung und Bewertung der Handelsbilanzen	24
3. 1. Aufgliederung der Handelsbilanz	24
3. 2. Bewertung der Handelsbilanz	25
<u>Zweiter Teil:</u> Integrationstheorie und EWG	28
Die theoretischen Wirkungen der EWG auf die Handelsbilanzen	
A. ABRISS DER INTEGRATIONSTHEORIE	28
<u>I. Kapitel:</u> Theoretischer Rahmen der Integrationstheorie	28
1. Theorie der komparativen Kosten	28
2. Komparative Kosten und Freihandel	32
3. Freihandel und Integrationstheorie	33

VI

<u>II. Kapitel:</u>	Präferenzeffekte der Zollunion	36
1.	Handelsschaffung und Handelsablenkung	36
1.1.	Handelsschaffung Handelsexpansion	36
1.2.	Handelsablenkung und Verminderung der internationalen Arbeitsteilung	38
2.	Anfangsbedingungen der Zollunion und Handelsentwicklung	40
2.1.	Ursprüngliches Zollsystem und Handelsveränderung	41
2.2.	Raumfaktoren der Zollunion und Handelsentwicklung	41
2.3.	Bedeutung der ehemaligen Wirtschaftsstruktur späterer Unionspartner	43
3.	Terms of Trade-Effekt und Handelsveränderung	48
3.1.	Terms of Trade-Verbesserungen in der Zollunion	48
3.2.	Abschwächung der Terms of Trade-Gewinne der Zollunion	50
4.	Schlußfolgerungen über den Präferenzeffekt	50
<u>III. Kapitel:</u>	Wachstumseffekte der Integration und Handelsentwicklung	52
1.	Marktvergrößerung und Produktionseffizienz	53
1.1.	Marktvergrößerung und Produktionsfaktor Arbeit	53
1.2.	Marktvergrößerung und Wettbewerbsgrad	54
1.3.	Marktvergrößerung und optimale Betriebsgröße	57
2.	Investition und Sicherheit des Absatzes	59
3.	Wachstumseffekte und Handelsexpansion	61
3.1.	Handelsexpansion im Intrahandel	61
3.2.	Handelsexpansion im Extrahandel	61
3.3.	Wachstum und Terms of Trade-Veränderung	62
4.	Zusammenfassung der Wachstumseffekte	63
<u>IV. Kapitel:</u>	Die Gleichgewichtswirkungen einer Zollunion	65
1.	Die Gefahren der Integration für das Gleichgewicht der Handelsströme	66
1.1.	Präferenzeffekte und die Gefahren für das Gleichgewicht des Handels	66
1.2.	Wachstumseffekte und Gefahren für das Gleichgewicht des Handels	68

VII

2. Die Gleichgewichtsmechanismen im Handel der Zollunion	74
2.1. Der Einkommensmechanismus	75
2.2. Der Geldmengen-Preismechanismus	76
2.3. Der Zins-Kreditmechanismus	76
2.4. Der Wechselkursmechanismus	77
<u>V. Kapitel:</u> Zollunion und Wirtschaftsunion	78
1. Ablehnung der Zollunion als Ziel	78
2. Notwendigkeit der Ergänzung der Zollunion durch eine Wirtschaftsunion	78
2.1. Die Förderung der Strukturveränderung durch Faktormobilität	79
2.2. Unterstützung der Integrationswirkungen durch Konjunkturpolitik	80
2.3. Förderung der Integrationswirkungen durch Entwicklungs- politik	80
2.4. Wettbewerbspolitik und Anpassungsproblematik	81
2.5. Gemeinsame Politik und Außenhandelsgleichgewicht	82
 B. DIE THEORETISCHEN WIRKUNGEN DER EWG AUF DIE HANDELSBILANZEN DER PARTNERLÄNDER	 84
<u>I. Kapitel:</u> Die Konzeption des EWG-Vertrages für die Expansion des Außenhandels	 84
1. Der Aktionsbereich der inneren Handelsbilanzen der EWG- Länder	84
1.1. Der Gemeinsame Markt	84
1.2. Die gemeinsame Politik in der EWG	86
2. Der Aktionsbereich der externen Handelsbilanzen der EWG- Länder	89
2.1. Das Assoziierungsabkommen mit den Hoheitsgebieten und den afrikanischen Staaten	89
2.2. Die Handelspolitik gegenüber der restlichen Welt	90
 <u>II. Kapitel:</u> Die theoretischen Wirkungen der EWG-Integration auf die Handelsbilanzstruktur	 92
1. Das Handelsbilanzgleichgewicht als Voraussetzung und Ziel der EWG	92

VIII

2. Die Gleichgewichtspolitik durch Liquiditätssteuerung im Rahmen des EWGV	94
2.1. Externes und internes Gleichgewicht	94
2.2. Die Rolle der Liquiditätspolitik in der EWG	94
2.3. Die Notwendigkeit der gemeinschaftlichen Liquiditätspolitik in der EWG	95
2.4. Die vertraglichen Koordinationsbestimmungen und ihr konkreter Einsatz	97
2.5. Schwierigkeiten und langfristige Möglichkeiten in der Kooperation	100
3. Sondermaßnahmen bei außerordentlichen Ungleichgewichten in den Handelsströmen	101
3.1. Die Zahlungsbilanzkredite	101
3.2. Die Wechselkurspolitik der EWG	102
3.3. Die Rolle der Schutzklauseln	105
4. Die Gleichgewichtspolitik für die externen Handelsströme der EWG	107
4.1. Direkte Handelskontrollen zwischen EWG und Außenwelt	108
4.2. Inflation bzw. Deflation der EWG gegenüber der Außenwelt (liquidity approach)	109
4.3. Gemeinsame Auf- und Abwertung der EWG-Länder gegenüber der Welt	110
<u>III. Kapitel: Zusammenfassung und Kritik</u>	111
1. Langfristige Gleichgewichtspolitik der EWG	111
2. Kritische Würdigung der Handelsbilanztheorie im Rahmen der EWG-Integration	113
2.1. Kritische Würdigung der Theorie der komparativen Kosten	114
2.2. Kritische Würdigung der EWG-Konzeption	116
2.3. Kritische Würdigung der kausalen Verknüpfung von Handelsbilanz und EWG	120
<u>Dritter Teil: Der Verlauf des stufenweisen Integrationsprozesses seit 1958 und sein Stand von 1967</u>	122
A. DIE BISHER ERREICHTE LIBERALISIERUNG DES WARENVERKEHRS DER EWG-LÄNDER	122
<u>1. Kapitel: Der Stand der Verwirklichung der Zollunion</u>	122
1. Der Abbau der Binnenzölle	122

IX

1. 1. Die anfängliche Zollstruktur	122
1. 2. Der Vorgang des Zollabbaus	123
1. 3. Der Stand der Liberalisierung bis Ende 1967	124
2. Der gemeinsame Außenzoll der EWG gegenüber der Außenwelt	127
2. 1. Der Angleichungsvorgang der nationalen Zölle an den Außenzoll	127
2. 2. Der Stand der Angleichung an den gemeinsamen Außentarif bis 1967	128
2. 3. Die Höhe des gemeinsamen Außenzolls	128
3. Der Abbau der Kontingente	129
3. 1. Die Ausgangslage 1958	129
3. 2. Die vertragliche Regelung und der Stand der Verwirklichung	130
3. 3. Die Umformung der Handelsmonopole	131
4. Der Abbau der zoll- und kontingentähnlichen Grenzen im EWG-Raum	131
<u>II. Kapitel:</u> Die Errichtung des gemeinsamen Agrarmarkts in der EWG	133
1. Die Begründung der Sonderstellung des Agrarsektors	133
1. 1. Die Einkommensdisparität	133
1. 2. Das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage	134
2. Die Bestimmungen des EWGV über die gemeinsame Agrarpolitik	134
3. Die Grundstruktur der gemeinsamen Agrarpolitik seit 1962	135
3. 1. Der europäische Binnenmarkt in der Landwirtschaft	136
3. 2. Die Anwendung der Wettbewerbsregeln und die Finanzierung der Agrarpolitik	139
4. Die Stufen der Verwirklichung des gemeinsamen Agrarmarkts zwischen 1958-67	141
4. 1. Die Agrarpolitik während der 1. Integrationsstufe 1958-62	141
4. 2. Die Ergebnisse der Agrarpolitik während der 2. Integrationsstufe	142
4. 3. Die Realisierung der Agrarpolitik in der 3. Integrationsphase	143
B. DIE BISHER ERREICHTE VEREINHEITLICHUNG DER VERSCHIEDENEN POLITIKEN	145
<u>I. Kapitel:</u> Die vier Freiheiten von Arbeit, Dienstleistung, Niederlassung und Kapital	146
1. Die Freizügigkeit der Arbeitskräfte	146

2. Die Niederlassungsfreiheit und der freie Dienstleistungsverkehr	147
3. Der Europäische Kapitalmarkt	148
<u>II. Kapitel:</u> Die europäische Wettbewerbspolitik in der EWG	150
1. Die Kartell- und Monopolpolitik in der EWG (Art. 85 und 86 EWGV)	151
2. Die Politik der staatlichen Beihilfen (Art. 92-94 EWGV)	152
<u>III. Kapitel:</u> Die gemeinsame Konjunktur-, Finanz- und Währungspolitik	154
1. Die gemeinsame Konjunkturpolitik	154
1.1. Die Verbesserung des konjunkturpolitischen Instrumentariums	154
1.2. Die Koordinierung der konjunkturpolitischen Entscheidungen	155
2. Die gemeinsame Währungs- und Finanzpolitik	158
2.1. Der Währungsausschuß	159
2.2. Die Errichtung weiterer Ausschüsse	160
<u>IV. Kapitel:</u> Die Handelspolitik der EWG gegenüber der Außenwelt	162
1. Die Außenhandelspolitik gegenüber den assoziierten Entwicklungsländern	162
1.1. Das Assoziierungsabkommen zwischen der EWG und den assoziierten Staaten Afrikas bzw. den überseeischen Territorien (AOM)	163
1.2. Die Assoziierung Griechenlands und der Türkei	168
2. Die EWG und die übrigen Entwicklungsländer	169
3. Die Ausarbeitung der übrigen Bereiche der gemeinsamen Handelspolitik	170
3.1. Die Zollliberalisierung des Außenhandels gegenüber den Drittländern	170
3.2. Die Vergemeinschaftung der Kontingente und anderer handelspolitischer Schutzmaßnahmen	172
3.3. Die Handelspolitik mit den Staatshandelsländern des Ostblocks	173
C. DIE WICHTIGSTEN EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNGEN DER EWG- WIRKUNGEN	175
<u>I. Kapitel:</u> Untersuchungen zur Wachstumsrate der EWG	175

XI

<u>II. Kapitel:</u> Untersuchungen der Handelswirkungen der EWG	177
1. Die empirische Erforschung der Handelseffekte anderer Zollunionen	177
2. Die empirischen Untersuchungen der Handelswirkungen der EWG	179
2.1. Die Schätzungen der globalen Handelsablenkung	179
2.2. Die Prognosen der Handelsschaffung	184
<u>III. Kapitel:</u> Zusammenfassung und Schlußfolgerung	187
1. Schwierigkeiten der bisherigen Arbeiten	187
2. Schlußfolgerungen für die anschließende empirische Untersuchung	188
<u>Vierter Teil:</u> Empirische Untersuchung der Veränderungstendenzen in den Handelsbilanzen der EWG-Länder unter besonderer Berücksichtigung der Integrationswirkungen	190
VORBEMERKUNG	190
A. HANDELSEXPACTION UND INTEGRATIONSFAKTOR	193
<u>I. Kapitel:</u> Handel und Handelsbilanz der EWG im Weltvergleich	193
1. Die Stellung des EWG-Gesamthandels in der Welt	193
1.1. Die Größenordnung der EWG als neue Welthandelsmacht	193
1.2. Der Anteil der Mitgliedsländer am Gesamthandel der EWG	194
2. Der reine Außenhandel der Gemeinschaft im Weltvergleich (Extra-EWG-Handel)	195
2.1. Der Anteil am Welthandel	195
2.2. Die Außenhandelsexpansion der EWG im Vergleich zu anderen Handelsmächten	196
2.3. Die Stellung der Mitgliedstaaten im Extra-EWG-Handel	199
3. Die allgemeinen Tendenzen in der Handelsbilanzentwicklung der EWG	201
3.1. Die Entwicklung der Handelsbilanz der Gemeinschaft	201
3.2. Die Entwicklung der totalen Handelsbilanzen der einzelnen EWG-Länder	203
<u>II. Kapitel:</u> Die Sonderentwicklung im Binnenhandel der EWG	206
1. Die allgemeinen Entwicklungstendenzen im EWG-Binnenhandel	206
1.1. Die Handelsintensität im Binnenhandel der Gemeinschaft	206
1.2. Die Intensität des EWG-Binnenhandels bei den einzelnen EWG-Ländern	208

XII

2. Die Handelsexpansion des Intra-EWG-Handels als Aspekt der Integration	210
2.1. Die Herauslösung des EWG-Effekts	210
2.2. Die Entwicklung des Handelsverkehrs innerhalb und außerhalb der EWG im Verhältnis zur Produktionsentwicklung	212
2.3. Der Einfluß des EWG-Systems auf die Wachstumsraten des EWG-Binnenhandels der einzelnen Partnerländer	217
 B. KONJUNKTURVERLAUF, HANDELSEXPANSION UND HANDELSBILANZ	 220
<u>I. Kapitel:</u> Die Konjunkturflaute von 1958 und die Hochkonjunktur von 1959/1960	221
1. Die Konjunkturflaute von 1958 und der Handelsverlauf	221
2. Die Phase der Hochkonjunktur zwischen 1959 und 1960	222
2.1. Die Konjunkturentwicklung außerhalb der EWG	223
2.2. Die Rolle des Binnenhandels der EWG als Expansionsfaktor	226
 <u>II. Kapitel:</u> Die Verlangsamung der Expansion und die Handelsbilanzverschlechterung zwischen 1961 und 1962	 228
1. Die Weltkonjunktur von 1961/1962	228
2. Die Binnenkonjunktur von 1961/1962	229
3. Die Entwicklung der Extra-EWG-Bilanzen	230
3.1. Die Handelsbilanz der Gemeinschaft	230
3.2. Die Extra-EWG-Bilanzen der EWG-Länder	231
4. Der Binnenhandel von 1961/1962 als Expansionsfaktor	234
 <u>III. Kapitel:</u> Die Konjunkturüberhitzung und die Stabilisierung zwischen 1963 und 1964	 236
1. Allgemeiner Überblick über den Bilanzverlauf	236
2. Der konjunkturelle Gesamtrahmen von 1963/1964	237
2.1. Die Weltkonjunktur von 1963/1964	237
2.2. Die Übernachfrage in der Gemeinschaft	238
3. Die Extra-EWG-Bilanz von 1963	241
4. Der Binnenhandel der EWG von 1963 und die Konjunkturübertragung	242
4.1. Die Intra-EWG-Bilanzen von Frankreich und Italien	243

XIII

4. 2. Die deutsche Intra-EWG-Bilanz von 1963	244
5. Die Stabilisierungspolitik der EWG und ihr Niederschlag in den Handelsbilanzen von 1964	246
5. 1. Die Verbesserung der italienischen Handelsbilanz	246
5. 2. Die Handelsbilanzverschlechterung Frankreichs und der Beneluxländer	248
<u>IV. Kapitel:</u> Die Verlangsamung der Wirtschaftsaktivität zwischen 1965 und 1967 und die Verbesserung der Handelsbilanz der Gemeinschaft	252
1. Allgemeiner Überblick über die Gesamtentwicklung der Jahre 1965-1967	252
2. Die Weltkonjunktur zwischen 1965 und 1967	254
3. Die Entwicklung der Konjunktur in der EWG zwischen 1965 und 1967	255
3. 1. Der Konjunkturverlauf in Deutschland und den Beneluxstaaten	256
3. 2. Der Konjunkturverlauf in Frankreich und Italien	258
4. Die Konjunkturpolitik der EWG zwischen 1965 und 1967	260
5. Die Entwicklung der Außenhandelsbilanz der EWG-Länder 1965-67	261
5. 1. Die deutsche Extra-EWG-Bilanz	261
5. 2. Die Außenhandelsbilanz der Benelux	263
5. 3. Die externe Handelsbilanz Frankreichs und Italiens	264
6. Die Rolle des Binnenhandels der Gemeinschaft zwischen 1965 und 1967	266
6. 1. Der Binnenhandel von 1965 als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor	267
6. 2. Der Binnenhandel von 1966 als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor	270
6. 3. Der Binnenhandel im Jahre 1967 und die Übertragung der Konjunkturflaute	272
<u>V. Kapitel:</u> Zusammenfassung	274
C. DIE VERÄNDERUNG DER HANDELSKONZENTRATION WÄHREND DER EWG-INTEGRATION	277
<u>I. Kapitel:</u> Die Handelskonzentration der EWG-Länder auf die assoziierten Länder und Gebiete (AOM)	277

XIV

1. Die Importentwicklung der EWG-Länder aus den AOM	277
2. Die Exportentwicklung der EWG-Länder nach den AOM	280
3. Die Handelsbilanz der EWG mit den AOM	283
<u>II. Kapitel:</u> Die Handelskonzentration der EWG-Länder auf die USA und die EFTA	286
1. Die EWG und die Veränderung ihrer Handelsbeziehungen zu EFTA und USA	286
2. Die Handelsbeziehungen der einzelnen EWG-Staaten zu EFTA und USA	290
<u>III. Kapitel:</u> Die Verschiebung der geographischen Handelsver- flechtung der EWG zugunsten des Binnenhandels	292
1. Die Handelskonzentration der Gemeinschaft auf das Integrations- gebiet	292
2. Die Handelskonzentration der EWG-Länder auf das Integrations- gebiet	294
<u>IV. Kapitel:</u> Die ländermäßige Arbeitsteilung innerhalb der EWG	296
1. Methodische Vorbemerkung	296
2. Die Handelsverschiebungen unter den EWG-Ländern und die Tendenz zur Arbeitsteilung	297
2.1. Deutschland	300
2.2. Frankreich	301
2.3. Italien	302
2.4. Niederlande	304
2.5. Belgien/Luxemburg	305
2.6. Zusammenfassung	306
D. GÜTERMÄSSIGE VERSCHIEBUNG IM EWG-HANDEL	308
<u>1. Kapitel:</u> Handelsverschiebungen zwischen EWG und Drittstaaten bei verschiedenen Hauptgüterkategorien	309
1. Änderungen im Agrarsektor	309
2. Änderungen im Fertigwarenssektor (SITC 5-8)	312
<u>II. Kapitel:</u> Gütermäßige Handelsspezialisierungen im Intra- EWG-Handel	315

1. Vorbemerkung	315
2. Nahrungs- und Genußmittel (SITC 0 + 1)	317
3. Untersuchung einzelner ausgewählter Untergruppen des Nahrungs- mittelsektors	321
4. Handelsspezialisierungen im Rohstoffsektor (SITC 2 + 4)	322
5. Verschiebungen des Handels in der Warenkategorie 'Brennstoffe' (SITC 3)	323
6. Verschiebungen im EWG-Binnenhandel mit Chemieprodukten (SITC 5)	325
7. Verschiebungen im innergemeinschaftlichen Handel mit Fahr- zeugen und Maschinen (SITC 7)	327
8. Handelsverschiebungen im Sektor der restlichen Industrie- erzeugnisse (SITC 6 + 8)	330
9. Metallprodukte (SITC 67-69)	333
10. Feinmechanische und optische Geräte (SITC 86)	334
11. Textilien (SITC 65 + 84)	335
12. Zusammenfassung	337
 E. DIE GLEICHGEWICHTSUNTERSUCHUNG DER HANDELSBILANZEN DER EWG-LÄNDER	 339
<u>I. Kapitel:</u> Die Veränderung der Gleichgewichtssituation im Extra- EWG-Handel	 341
1. Fragestellung	341
2. Die Gleichgewichtslage gegenüber den Industrie- und Entwick- lungsländern	341
2. 1. Die Gemeinschaft	341
2. 2. Die einzelnen EWG-Mitglieder	345
3. Die Gleichgewichtslage der Handelsbilanzen gegenüber der EFTA und den USA	346
 <u>II. Kapitel:</u> Die Veränderung des Handelsbilanzgleichgewichts innerhalb der Gemeinschaft	 349
1. Das EWG-interne Handelsbilanzgleichgewicht	349
2. Der Vergleich von innerem und äußerem Gleichgewicht	353

XVI

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN VORLIEGEN- DER HANDELSBILANZSTUDIE	359
1. Methodischer Aufbau der Untersuchung	359
2. Schlußfolgerungen	360
3. Ausblick	364

XVII

VERZEICHNIS DER ABKÜRZUNGEN

AASM	Assoziierte afrikanische Staaten und Madagaskar
AER	The American Economic Review
AOM	Assoziierte afrikanische Staaten und Madagaskar zusammen mit den assoziierten überseeischen Ländern und Gebieten
AÜLG	Assoziierte überseeische Länder und Gebiete
Benelux	Belgien, Niederlande und Luxemburg
B/L	Belgisch-Luxemburgische Wirtschaftsunion
Br. Anl. Inv.	Bruttoanlageinvestitionen
BSP	Bruttosozialprodukt
Cif	cost, insurance, freight: Einfuhrwerte inklusive Transport- und Versicherungskosten zwischen Versendungs- und Einfuhrland
C	Verbrauch
D	Bundesrepublik Deutschland
DM	Deutsche Mark
EFTA	European Free Trade Association = Europäische Freihandelsvereinigung
EGKS	Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl oder Montanunion
EJ	The Economic Journal
EWG (EG)	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (Europäische Gemeinschaften)
EWGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, kurz: EWG-Vertrag
F	Frankreich
Fob	free on board: Einfuhrwerte ohne Transport- und Versicherungskosten zwischen Versendungs- und Einfuhrland
GB	Großbritannien

XVIII

GZT	Gemeinsamer Zolltarif der EWG-Länder
HB	Handelsbilanz
I	Italien
Jg	Jahrgang
M	Import(e)
Mio	Million(en)
Mrd	Milliarde(n)
N	Niederlande
P	Produktion
Priv. Verbr.	Privater Verbrauch
RE	Rechnungseinheiten (1 RE = 1 Dollar)
S	Handelsbilanzsaldo
SAEG	Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften
SITC	Standard International Trade Classification: Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel
TT	Terms of Trade
WWA	Weltwirtschaftliches Archiv
X	Exporte
Zft	Zeitschrift
-	Defizit
+	Überschuß
	Nicht verfügbar
0	Unbedeutend, d. h. weniger als die Hälfte der kleinsten in der betreffenden Reihe verwendeten Einheit
—	Null (nichts)
§	US-Dollar

XIX

VERZEICHNIS DER TABELLEN UND ABBILDUNGEN

	Seite
<u>Tabelle Nr.</u>	
1: Durchschnittliche Zollbelastung in der EWG (1958, in %)	123
2: Höhe der Binnenzölle jedes Mitgliedstaats und Anteil in v. H. an der Gesamtzahl der Zolllinien	125
3: Planmäßige und beschleunigte Zeitfolge bei der schrittweisen Errichtung einer Zollunion der Mitgliedstaaten der EWG	126
4: Stand der Angleichung der nationalen Zollpositionen an den gemeinsamen Außenzoll der Gemeinschaft (bis Ende 1966)	128
5: Durchschnittliches Zollniveau der EWG, USA und Großbritannien in % (vor Abschluß der Kennedy-Runde)	129
6: Zeitplan der gemeinsamen Agrarpolitik der EWG zwischen 1962 und 1969	144
7: Der zusätzliche Arbeitskräftebedarf der EWG-Länder bis 1970	147
8: Der Welthandelsanteil der EWG im internationalen Vergleich (1957)	193
9: Vergleich der Import- und Exportentwicklung des Gesamt-handels der EWG-Länder (in Mrd. Dollar und %)	195
10: Die anteilmäßige Stellung des Extra-EWG-Handels im Welthandel	196
11: Die jährlichen Zuwachsraten der Ein- und Ausfuhrwerte des Außenhandels der EWG in % des Vorjahres	197
12: Die Entwicklung der durchschnittlichen Ein- und Ausfuhr-zuwächse der EWG im Vergleich zu ausgewählten Drittlän- dern zwischen 1953 und 1967 (in %)	199
13: Aufteilung des Extra-EWG-Handels auf die einzelnen Mitglied- staaten in Mio. Dollar und % des Extra-EWG-Handels der Gemeinschaft	199
14: Die Entwicklung der Handelsbilanz der Gemeinschaft in Mio. Dollar	201
15: Die Handelsbilanzentwicklung der EWG, EFTA und USA in Mrd. Dollar	202

XX

16:	Die Binnenhandelsentwicklung von EWG und EFTA in Mio. \$ und Veränderung in % des Vorjahres	206
17:	Anteil des Binnenhandels am Gesamthandel von EWG und EFTA (in %)	208
18:	Gesamtzuwächse des Intra- und Extra-EWG-Handels der Mitgliedstaaten (1958-1967) (in %)	208
19:	Die Entwicklung des Intra-EWG-Handels der einzelnen EWG-Staaten in Mrd. \$ und % des Binnenhandels der Gemeinschaft	210
20:	Vergleich der Volumenindizes des Handels, der industriellen Produktion und des Bruttosozialprodukts der Gemein- schaft (1958 = 100)	212
21:	Die Volumenindizes des Binnen- und Außenhandels der EWG im Verhältnis zum Bruttosozialprodukt und zur industriellen Produktion (1958 = 1.00)	213
22:	Die Schätzung des EWG-Effekts auf die Zuwachsraten im Intra-EWG-Handel zwischen 1958 und 1967 (in %)	219
23:	Volumenmäßige Veränderung einiger wichtiger volkswirt- schaftlicher Größen der Gemeinschaft (in % des Vorjahres)	224
24:	Vergleich der wertmäßigen Zuwachsraten des Intra- und Extra-EWG-Handels zwischen 1959 und 1960 (in % des Vorjahres)	225
25:	Veränderung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Größen zwischen 1961 und 1962 (volumenmäßige Veränderung in %)	229
26:	Vergleich der wertmäßigen Zuwächse des Extra- und Intra- handels (in % des Vorjahres)	231
27:	Lohn- und Preisanstieg in Italien: Veränderung der Jahresdurchschnitte (in %)	233
28:	Volumenmäßige Veränderung der wichtigsten volkswirt- schaftlichen Größen (in % des Vorjahres)	238
29:	Entwicklung der Preise des privaten Verbrauchs (in % des Vorjahres)	239
30:	Lohnkostensteigerungen je Produkteinheit im warenprodu- zierenden Gewerbe (in % des Vorjahres)	239

XXI

31:	Indices der Arbeitskosten je Produkteinheit in den Fertigwaren-industrien einzelner Länder, gewogen auf der Basis der Teil-nahme am Fertigwarenexport	240
32:	Vergleich der wertmäßigen Veränderung des Extra- und Intra-EWG-Handels (in % des Vorjahres)	242
33:	Index der Nominallöhne der Industrie (1) und Gesamtindex der Verbraucherpreise (2)	243
34:	Volumenmäßige Veränderung der wichtigsten volkswirtschaft-lichen Gesamtgrößen in der EWG zwischen 1965 und 1967	258
35:	Vergleich der wertmäßigen Veränderungen im Intra- und Extra-EWG-Handel der Partnerländer zwischen 1965 und 1967 (in % des Vorjahres)	262
36:	Index der Weltmarktpreise für Rohstoff- und Agrareinfuhren der EWG	281
36a:	Vergleich des Preisindex der EWG-Importe aus den AOM (1) mit der absoluten Wertveränderung der EWG-Exporte in die AOM (2)	282
37:	Verschiebung der Ein- und Ausfuhranteile der AOM und Lateinamerikas zwischen 1958 und 1966 am Extra-EWG-Handel (in %)	282
38:	Die Veränderung der Anteile der EFTA und USA am Gesamthandel der EWG-Länder während der Integrationsperiode (in %)	289
39:	Veränderung der prozentualen Anteile der einzelnen Haupt-handelszonen am Gesamtexport und -import der EWG und ihrer Mitgliedländer zwischen 1958 und 1967	295
40:	Gewichtete Außenhandelsindizes der EWG und ausgewählter Ländergruppen (Durchschnittliche Veränderung während der Periode 1953-1966 = 1)	298
41:	Die EWG-Effekte bei den Wachstumsraten des Agrar-Binnen-handels	310
42:	Der Fertigwarenhandel der Gemeinschaft innerhalb und außerhalb der EWG zwischen 1958 und 1967 in Mio. \$ und % des Gesamthandels	313

XXII

43:	Die Verantwortlichkeit des EWG-Effekts für die Zuwachsraten im Binnenhandel der Gemeinschaft	314
44:	Entwicklung der Handelsbilanzen der EWG mit einigen wichtigen geographischen Zonen des Außenhandels (in Mio. \$)	344
45:	Vergleich der Deckungsverhältnisse im Handel der EWG mit der EFTA und den USA (Exporte in % der Importe)	347
46:	Zusammengefaßte innergemeinschaftliche Handelsbilanzen der EWG-Mitglieder (in Mio. \$)	351
47:	Gegenüberstellung der Handelsbilanzen im Intra-EWG- und Extra-EWG-Verkehr der EWG-Mitgliedstaaten (in Mio. \$)	354

Im Anhang:

48:	Entwicklung der Indizes der laufenden Werte, Volumina und Durchschnittswerte des totalen, Intra-EWG- und Extra-EWG-Handels der EWG-Länder (1958 = 100)	367
49:	Gesamtindex der industriellen Produktion der EWG-Länder und wichtiger Drittländer	369
50:	Volumenindex des Brutto sozialprodukts der EWG-Länder und wichtiger Drittländer zu Marktpreisen (1958 = 100)	370
51:	Verhältnis der Indizes des totalen Austauschvolumens und der industriellen Produktion bei den EWG-Ländern	371
52:	Index der Verbraucherpreise: Gesamtindex (Monatsdurchschnitte)	372
53:	Offizielle Bruttoreserven an Gold und konvertiblen Währungen (in Mio. \$)	373
54:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz der EWG (in Mio. \$)	374
55:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Deutschlands (in Mio. \$)	375
55a:	Der Handel Deutschlands mit den übrigen EWG-Ländern	375
56:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Frankreichs (in Mio. \$)	376
56a:	Der Handel Frankreichs mit den übrigen EWG-Ländern	376

XXIII

57:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Italiens (in Mio. \$)	377
57a:	Der Handel Italiens mit den übrigen EWG-Ländern	377
58:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz der Niederlande (in Mio. \$)	378
58a:	Der Handel der Niederlande mit den übrigen EWG-Ländern	378
59:	Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Belgien/ Luxemburgs (in Mio. \$)	379
59a:	Der Handel Belgien/Luxemburgs mit den übrigen EWG-Ländern	379
60:	Außenhandelsmatrix für Nahrungs- und Genußmittel	380
61:	Außenhandelsmatrix für Milch und Milchprodukte	381
62:	Außenhandelsmatrix für Getreide + Produkte auf Getreidegrundlage	382
63:	Außenhandelsmatrix für Obst und Gemüse	383
64:	Außenhandelsmatrix für Rohstoffe	384
65:	Außenhandelsmatrix für Brennstoffe	385
66:	Außenhandelsmatrix für chemische Erzeugnisse	386
67:	Außenhandelsmatrix für Maschinen und Fahrzeuge	387
68:	Außenhandelsmatrix für industrielle Erzeugnisse, außer Chemikalien, Maschinen und Fahrzeuge	388
69:	Außenhandelsmatrix für Metallprodukte	389
70:	Außenhandelsmatrix für feinmechanische, optische und photochemische Erzeugnisse	390
71:	Außenhandelsmatrix für Textilien	391

XXIV

<u>Abbildung Nr.</u>		Seite:
	1:	198
	2:	203
	3:	204
	4:	207
	5:	209
	6:	214
	7:	217
	8:	285
	9:	307
	10:	346
	11:	348
	12:	356
	<u>Im Anhang:</u>	392, 393, 394

"L'Europe est trop grande pour être unie. Mais elle est trop petite pour être divisée. Son double destin est là."

Daniel FAUCHER

XXVII

VORWORT

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit den Veränderungen in den Handelsbilanzen der EWG-Länder, wie sie sich zwischen 1958 und 1967 vollzogen haben. Wegen der engen Interdependenz zwischen reiner Handelsexpansion und Handelsbilanz, handelt es sich bei der Arbeit notwendigerweise nicht nur um eine Untersuchung der Gleichgewichtssituation allein, sondern auch um eine Analyse der Veränderungen der Exporte und Importe für sich betrachtet, da erst deren Gegenüberstellung eine Gleichgewichtsbetrachtung ermöglicht.

Mitte 1968, als die Arbeit kurz vor ihrem Abschluß stand, konnte eines der Hauptziele der EWG, die Zollunion, verwirklicht werden. Dadurch hat die vorliegende Untersuchung zusätzlich eine erhöhte Aktualität erhalten, sofern es mit ihrer Hilfe möglich sein wird, einen Einblick in die Auswirkungen dieses nun vollzogenen Liberalisierungsprozesses des Außenhandels zu gewinnen, auch wenn wir aus zeitlich-technischen Gründen unsere Analyse kurz vor diesem Stand der Ereignisse abbrechen mußten.

Durch direkten Kontakt mit den einschlägigen Dienststellen der EWG-Kommission und des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaften war es uns dabei möglich, einen Überblick über die Problematik zu verschaffen und Anregungen aus deren Informationen zu ziehen.

Es ist mir ein aufrichtiges Bedürfnis, meinem verehrten Lehrer, Herrn Professor Dr. Basilio BIUCCHI, für die liebenswürdige Überlassung dieses interessanten Themas zu danken. Seine persönlichen Hinweise und die Anregungen aus seinen Vorlesungen über die Grundprobleme des Außenhandels und der Integration, aber auch die Seminare über die neuere Entwicklung der Außenwirtschaftstheorie von Herrn Professor Dr. Florian FLECK konnten die Ausrichtung der Arbeit von Anfang an entscheidend beeinflussen. Ihnen beiden bin ich zu besonderem Dank verpflichtet.

Freiburg, November 1968

Robert Hettlage

EINLEITUNG

Am 25. 3. 1957 wurde in Rom mit der Unterzeichnung des EWG-Vertrages durch die sechs Signatarstaaten Deutschland, Frankreich, Italien und die drei Benelux-Länder die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft gegründet. Dieses Ereignis rief seitens der Wirtschaftstheoretiker und Praktiker von Anfang an eine Flut von Analysen, Stellungnahmen und Kommentaren jeglicher Art hervor, die ein wahres Spektrum verschiedenartigster Reaktionen, von erbitterter Ablehnung bis zu enthusiastischer Zustimmung, aufleuchten lassen.

Mit bitterer Verachtung über diese neuartige "imperialistische Verschwörung, die die Ausbeutung der westeuropäischen Länder erhöht und die Militarisierung der Volkswirtschaft forciert", spricht das kommunistische Parteiorgan der DDR nur von einem "Komplot von Rom". Es warnte die Völker Europas vor den "Phrasen vom 'Gemeinsamen Markt' und 'europäischer Wirtschaftseinheit'" mit dem Hinweis darauf, "daß schon Lenin die Parole der 'Vereinigten Staaten von Europa' als Heuchelei der Monopolherren entlarvte". 1)

Vom gerade entgegengesetzten Standpunkt des Liberalen aus ließ sich noch 1964 Wilhelm ROEPKE zu einer einzigartigen Verdammungsrede der EWG hinreißen, indem er sie als einen "Triumph einer rein quantitativen Kultur in Europa", als einen "Gipfel des Materialismus und Organisationskultes unserer Zeit" klassifizierte. Dabei könnte die "von Brüssel gerührte Knetmaschine" zu nichts anderem als einem "Europabrei" führen, der letztlich ein "Verrat am geistig-moralischen Erbgut" unserer Staaten sei. 2)

Eine äußerst skeptische Distanz zum EWG-Vertrag (EWGV) behält auch Jens DANIEL, der von einem "Tanz beamteter Illusionen" spricht. Wieder einmal solle "eine wirtschaftliche Institution von zweifelhaftem Funktionswert wie von Zauberhand Europa schaffen". Es sei nicht ratsam, "das offensichtlich Nichtfunktionierende" zu tun, nur um überhaupt etwas zu unternehmen, zumal diese Verträge "in ihren Konsequenzen so wenig durchdacht sind, wie nur je ein Vertrag" und eine Politik darstellen, "die unökonomisch und uneuropäisch ist". 3)

Auch wenn die Leitartikel einiger Blätter sogar offen mit "Die Fabel vom Gemeinsamen Markt" 4) oder mit "The New Utopia" 5) überschrieben sind, so ist doch

1) Das Komplot von Rom. In: Neues Deutschland vom 27. 3. 1957.

2) ROEPKE, W.: In: Rheinischer Merkur vom 7. 2. 1964.

3) DANIEL, J.: Der Markt der Illusionen. In: Der Spiegel. Das Deutsche Nachrichtenmagazin vom 27. 3. 1957.

4) Frankfurter Rundschau vom 28. 3. 1957.

5) The New Statesman and Nation vom 30. 3. 1957.

die allgemeine Grundstimmung zu dieser Zeit, wenn auch nicht direkt ablehnend, so doch zumindest reserviert und bedenklich. Eingedenk des Ausspruches von BISMARCK, wer von Europa spreche, habe unrecht, erklärte die Süddeutsche Zeitung: "Der historischen Stunden wurden uns schon so viele angekündigt, daß wir uns mit Bangen fragen, wem die nächste schlägt". 1)

Immerhin hat auch Ludwig ERHARD - und sicherlich mit Recht - darauf hingewiesen, daß in den Vertragsartikeln Gut und Böse ziemlich dicht beieinander liegen, und nur der Geist, der die künftige Arbeit beseelt, über die eine oder andere Richtung entscheiden könne. 2)

Dennoch fanden sich auch schon damals einige begeisterte Stimmen, schrieb doch die Frankfurter Allgemeine Zeitung: "Es ist ein großartiger Entschluß. Und es wird, wenn es gelungen sein wird, eine großartige Leistung sein". 3) Endlich sei die "europäische Flurbereinigung" 4) in Gang gekommen. Und schließlich hielt der amerikanische Präsident John F. KENNEDY den Aufbau des Gemeinsamen Marktes für die größte politische Leistung des 20. Jahrhunderts.

Mittlerweile sind über 10 Jahre der Integrationsentwicklung verstrichen, während der jeder Schritt der EWG weiterhin mit größter Aufmerksamkeit begutachtet wurde. Zur Routine erstarrte Europaformeln und politische Divergenzen haben politische Ernüchterung hervorgerufen, während die unbestreitbaren Erfolge auf wirtschaftlichem Gebiet die negativen Stimmen weitgehend ausgeschaltet haben. Ja, sie haben sogar einem ungläubigen Staunen und neuen Hoffnungen Platz gemacht, deren beste Illustration die nicht abreißende Kette von Assoziations- und Beitrittsanträgen ist.

Der Kalender der Bemühungen um die EWG, besonders aber die wiederholten Anträge einiger Staaten auf einen Anschluß sprechen für sich, zumal die meisten dieser Antragsteller seit 1960 der EFTA, einem "Konkurrenzunternehmen" der EWG, angeschlossen sind, welche ihrerseits ein Liberalisierungsprogramm verwirklicht hat:

1) Süddeutsche Zeitung vom 27.3.1957.

2) Zitiert aus: Die erste Etappe. In: Handelsblatt vom 27.3.1957.

3) Frankfurter Allgemeine Zeitung. "Die Unterschrift" vom 26.3.1957.

4) Christ und Welt vom 4.4.1957.

8. 6. 1959	Assoziationsantrag Griechenlands
31. 7. 1959	Assoziationsantrag der Türkei
31. 7. 1961	1. Beitrittsgeuch Irlands
9. 8. 1961	1. Beitrittsgeuch Großbritannien
10. 8. 1961	1. Beitrittsgeuch Dänemarks
15. 12. 1961	Assoziationsanträge der Schweiz, Österreichs und Schwedens.
9. 2. 1962	Assoziationsantrag Spaniens
30. 4. 1962	1. Beitrittsgeuch Norwegens
18. 5. 1962	Assoziationsantrag Portugals
4. 10. 1966	Assoziationsantrag Israels
11. 5. 1967	2. Beitrittsgeuch Großbritannien
12. 5. 1967	2. Beitrittsgeuch Dänemarks
24. 7. 1967	2. Beitrittsgeuch Norwegens
26. 7. 1967	2. Assoziationsantrag Schwedens.

Diese Welle nunmehr meist positiver Stellungnahmen zu diesem von der EWG unternommenen "Umschmelzungsprozeß der europäischen Wirtschaft" ¹⁾ endete also in einem wahren "Sturmlauf zur EWG". ²⁾ Wegen der in der Integrationszeit erfolgten Wirtschaftsexpansion in den EWG-Staaten wurden zahlreiche Beobachter sogar dazu veranlaßt, diese dynamischen Kräfte allein der Errichtung der EWG zuzuschreiben und von einem baldigen Beitritt zur EWG eine Erlösung von allen chronischen Wirtschaftsschwierigkeiten ihrer Länder zu erwarten. Dabei ist so etwas wie ein "EWG-Mythos" ³⁾ entstanden, dessen unverkennbare Tendenzen zu einer vorschnellen Deduktion aller Wirtschafts- und besonders Handelsveränderungen aus einem monokausal wirkenden "EWG-Effekt" einer realistischen, sachlichen Analyse nur abträglich sein können.

Die nunmehr vergangene, erste Dekade wirtschaftlicher Aktivität der EWG an sich, aber auch die Gefahr einer allzu sorglosen und simplifizierenden Bewertung ihrer Ergebnisse für die Entwicklung der Handelsbilanzen, ist eine Veranlassung, Rück-

-
- 1) Die Schweiz und der europäische Integrationsprozeß. In: Neue Zürcher Zeitung vom 29. 6. 1966.
 - 2) LOCH, Th. M.: Der Sturmlauf zur EWG. In: Europäische Gemeinschaft. 8/1967, S. 1 ff.
 - 3) Gibt es schon einen EWG-Mythos? In: Ifo-Schnelldienst. Wochenberichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München. 16. Jg. Nr. 21, 24. 5. 1963, S. 4 ff.

schau auf das bisher Erreichte zu halten und eine realistische Einschätzung der wirklich der EWG als solcher zuzurechnenden Ergebnisse zu versuchen.

Dies ist umso mehr angezeigt, als zwar schon jetzt eine fast unübersehbare Literatur über die EWG an sich und gewisse ihrer Teilaspekte besteht, dabei aber die Veränderung in den Handelsbilanzen der EWG-Länder in den seltensten Fällen im Vordergrund des Interesses stand. Dies nachzuholen ist die Aufgabe vorliegender Arbeit.

Die Veränderungen in den Wirtschaftsstrukturen der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, wie sie durch den Aufbau dieser engen Integrationsform bezweckt sind, muß sich auf irgendeine Weise in den Handelsbilanzen, als eine der wesentlichen Bilanzen der außenwirtschaftlichen und binnenwirtschaftlichen Vorgänge, niederschlagen. Dieser Beziehung wollen wir im folgenden nachgehen. Wir werden versuchen, die Veränderungen in den Handelsbilanzen im Spiegel der Errichtung der EWG und ihrer Integrationsproblematik zu betrachten.

Daraus läßt sich jedoch ersehen, daß die Entwicklung der Handelsbilanzen im Grunde mit allen wesentlichen Problemen des Wirtschaftsprozesses verbunden ist und ihre Interpretation daher nur in einem weit gesteckten theoretischen wie empirischen Rahmen unternommen werden kann. Um diesen Zusammenhang aufzuschlüsseln, wenden wir uns zuerst der Untersuchung zu, welches die Ziele der EWG in bezug auf den Warenverkehr ihrer Mitgliedsländer sind und welche direkten oder indirekten Instrumente sie zur Erreichung dieser Ziele einsetzen will bzw. bisher eingesetzt hat. Erst dann können wir erforschen, wie sich der Aufbau dieser Wirtschafts- und Handelskonzeption der EWG auf die Handelsbilanzen ausgewirkt hat.

ERSTER TEIL

HISTORISCHE UND BEGRIFFLICHE GRUNDLEGUNG

I. KAPITEL:

VORGESCHICHTE UND TYPOLOGIE DER EWG

1. Entstehungsgeschichte

1.1. Grundmotive bei der Gründung der EWG

Der Gründung der EWG am 25. 3. 1957 liegen sowohl politische als auch wirtschaftliche Überlegungen zugrunde.

a) Situationsanalyse nach dem 2. Weltkrieg

Obwohl schon seit Jahrhunderten Gegenstand idealer Visionen¹⁾ oder realer, politischer Aspirationen, konnte die Idee einer europäischen Einigung erst nach der Umwälzung des zweiten Weltkrieges zu einer solchen überragenden Geltung gelangen, daß gemeinsame politische Schritte zur Errichtung einer engen europäischen Völkergemeinschaft unternommen wurden. Den Anlaß dazu bot die politische und die wirtschaftliche Gefahr, die dem europäischen Kontinent durch die totale Zerschlagung seines Wirtschafts- und Sozialgefüges drohte.

Einer äußeren Bedrohung war Europa insofern ausgesetzt, als es infolge seiner Desintegration, im Kampf der beiden Großmächte, USA und UdSSR, seiner politischen Eigenständigkeit beraubt zu werden drohte. Zugleich drohte aber auch von innen her eine Gefahr. Gerade nach dem Krieg schienen die alten Feindschaften der

1) Die Idee Europa. Quellen zur Geschichte der politischen Einigung. dtv-dokumente Nr. 134. München 1962. Die ersten Quellen datieren dieser Sammlung zufolge schon aus dem 14. Jahrhundert.

Anmerkung:

Um die vorliegende Arbeit nicht zu überlasten, werden wir im folgenden die Stellenachweise soweit als möglich abgekürzt wiedergeben. Für ein genaues Quellenstudium verweisen wir den Leser auf unseren bibliographischen Anhang, in dem zum Teil auch Werke aufgeführt sind, die von uns zwar bearbeitet, aber aus Platzmangel nicht zitiert sind.

europäischen Nationen, einen neuerlichen Rückfall in den ehemaligen Partikularismus heraufzubeschwören, der imstande gewesen wäre, nicht nur die Verschiebung der politischen Einflußsphären zu beschleunigen, sondern sogar die definitive Auflösung Europas einzuleiten.

Die Überlebensfrage Europas begann sich aber auch auf wirtschaftlichem Gebiet aufzudrängen. So rief ein Vergleich mit der geradezu erdrückenden Wirtschaftsüberlegenheit der beiden Giganten nach einer Neuorientierung der Zusammenarbeit in Europa. Allein der Vergleich der Rohstoffbasis ließ erkennen, daß ein einzelnes europäisches Land niemals mehr über den Status eines inferioren Wirtschaftspartners der Großen würde hinausgelangen können. Nur eine substantielle Stärkung der Wirtschaftsmacht konnte das Absinken des Welthandelsanteils und die Unterlegenheit gegenüber der Weltkonkurrenz verhindern.

Schließlich bedrohte die Zersetzung Europas auch dessen ehemalige Weltgeltung als kulturell-zivilisatorisches Kerngebiet. So war auch der Kampf gegen den kulturellen Bankrott eines Kontinents, der ehemals den Anstoß zum zivilisatorischen Fortschritt der Welt gab, ein Anlaß, neue Wege in der europäischen Frage zu suchen.

b) Politische Motive der Integrationsbewegung

Aus den Schwächen der Desintegration setzte sich nach und nach die Erkenntnis durch, Europa durch eine Integration zu stärken. Das Ideal der Vereinigten Staaten von Europa erschien als das einzige Mittel zur Rettung vor seinem Zerfall, denn tatsächlich gab es nur die Alternative, zerstritten dem Untergang entgegenzugehen oder aber als einheitlicher Kulturraum wieder ein kontinentaler Machtfaktor zu werden, der sich gegen die Großmächte behaupten konnte.

An diesem wiedererstarkenden West-Europa, das sich den sowjetischen Machtansprüchen erfolgreich zu widersetzen vermochte, hatten nicht nur die USA ein lebhaftes Interesse, sondern auch Europa selbst, das weltpolitisch seine Rolle als Gleichgewichtsfaktor zwischen den Mächten erkannte. Es wurde deutlich, daß die "Aufwertung des alten Kontinents" durch eine politische Konföderation die Funktion einer Brücke zwischen den Kontinenten würde übernehmen können.

Selbstverständlich war man realistisch genug, bei aller Gemeinsamkeit in der Grundüberzeugung, die großen politischen Hindernisse dabei nicht zu verkennen. Bevor man überhaupt zu versuchen wagte, die politischen Institutionen zusammenzulegen, wollte man der Wirtschaft den ersten Schritt zur politischen Einheit überlassen. Man wußte, daß zuerst auf der Basis des wirtschaftlichen Selbstinteresses eine "gemeinsame Sprache" herausgebildet werden müsse, bevor auf Grund dieser Schrittmacherdienste an eine solide Vereinheitlichung anderer

Kulturstufen gedacht werden konnte. Von einem vergleichsweise unproblematischen, wirtschaftlichen Gebilde erwartete man sich die Knüpfung eines logischen Netzes von Relationen, die schließlich "wie von selbst" zur Erfüllung des dominanten Ziels der politischen Einheit Europas führen sollten.

c) Wirtschaftliche Motive der Integrationsbewegung

Im Rahmen der politischen Intentionen waren der Integration aber auch wirtschaftliche Ziele gesetzt. Vorherrschend dabei war das Ziel der inneren Gesundung Europas durch die Zusammenlegung aller Wirtschaftskräfte. Davon versprach man sich eine optimale Standortverteilung nach dem Gesetz der komparativen Kosten, d. h. eine gemeinsame Nutzung der Bodenschätze, des Arbeitspotentials und des technischen Fortschritts. Diese langfristige Vereinheitlichung der Strukturen sollte zu einem besseren Ausgleich der Wirtschaftskräfte im Ganzen, und damit zu einem höheren Lebenshaltungsniveau führen.

Gleichzeitig mit der Vereinheitlichung des Potentials und der Stabilisierung des Wohlstands konnte dann der Leistungswettbewerb mit den Mächten der Weltwirtschaft wiederaufgenommen werden. Denn erst ein konkurrenzfähiger, westeuropäischer Großmarkt, erst die innere Gesundung und die Garantie eines "europäischen Gemeinwohls" konnte eine dauerhafte Voraussetzung für die fortschreitende Zusammenlegung aller politischen Kräfte bilden.

Als Beispiel für die beständige Verknüpfung wirtschaftlicher und politischer Ziele kann das European Recovery Program von 1947 angesehen werden. Auch wenn die USA dabei zuerst politischen Zielen folgten, so verkannten sie dennoch nicht, daß nur eine wirtschaftliche Wiedererstarkung Westeuropas die europäische Dollarlücke (dollar shortage) beseitigen und damit auch die Zahlungsbilanzprobleme Amerikas lösen könnte. Auch aus diesem Grund unterstützten die USA jeden Integrationsversuch. "Man sagt gewiß nicht zuviel, wenn man feststellt, daß sämtliche späteren Integrationsansätze auf der Grundlage dieser ersten, aus der amerikanischen Hilfe erwachsenen Organisation aufbauen." ¹⁾

1) PREDOEHL, S.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Hamburg 1960, S. 125.

1.2. Vorstufen der EWG

a) Die Organisation für europäische wirtschaftliche Zusammenarbeit (OEEC)

Das riesige Zahlungsbilanzdefizit Europas gegenüber der Außenwelt, besonders gegenüber den USA, zwang die westeuropäischen Länder, mit direkten Importkontrollen und gezielten Handelsverlagerungen gegen den Dollarraum vorzugehen.

Mit der Gründung der OEEC am 16.4.1948 beabsichtigten die 17 angeschlossenen westeuropäischen Staaten nach dem Vorbild der USA, die Vorteile eines großen Binnenmarktes auszunützen¹⁾ und so das Ungleichgewicht zwischen Ressourcen und Produktivität zu beseitigen. Zuvor mußten jedoch erst nach und nach die im Gold- und Devisenmangel begründeten Handels- und Zahlungshemmnisse beseitigt werden.

So wurde 1950 der Liberalisierungskodex der OEEC eingeführt, der einen stufenweisen Kontingentabbau im innereuropäischen Handel vorschrieb und demzufolge bis 1959 rund 90 % des privaten Intra-OEEC-Handels liberalisiert war.

Als ihre größte Leistung erwies sich aber die Schaffung der Europäischen Zahlungsunion (EZU) am 1.7.1950, um - nach dem Plan von J. M. KEYNES - den Bilateralismus durch ein zentrales Abrechnungssystem aufzulösen. Dabei wurden unter Beibehaltung der bilateralen Abrechnung die gegenseitigen Salden bei der EZU aufgerechnet, so daß sich nur ein Saldo eines Landes mit allen EZU-Ländern ergab, dessen Spitzenbeträge in Gold abgetragen oder teilweise automatisch kreditiert wurden. Durch die schrittweise Erhöhung der Goldquoten konnte man sich der allgemeinen Konvertibilität nähern. Mit der Erklärung der Ausländerkonvertibilität am 27.12.1958 trat das Europäische Währungsabkommen (EWA)

1) OEEC: OEEC at Work for Europe. Paris 1954, S. 26. "...the speedy creation of a wider market was considered to be actually one of the surest ways of helping European countries to catch up with their production lags in the immediate post war period." Zit. bei ERDMANN, P. / ROGGE, P.: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Basel-Tübingen 1960, S. 48.

Die Economic Cooperation Act von 1948 spricht direkt das Vorbild der USA an: "the advantages which the United States has enjoyed through the existence of a large domestic market with no internal trade barriers". Zit. bei GEHRELS, F.; JOHNSTON, B. F.: The Economic Gains of European Integration. In: Journal of Political Economy. Vol. 63, No. 4, August 1955, S. 276.

an die Stelle der EZU, das die Kredite nicht mehr automatisch, sondern nur mit wirtschaftlichen Auflagen zur Verfügung stellt.

Der Erfolg der OEEC beruht schließlich darauf, erkannt zu haben, daß vorerst nur ein systematischer Abbau der Handelshindernisse zur Steigerung des Güteraus-
tauschs Aussichten auf Erfolg haben konnte, nicht aber schon Versuche zu einer politischen Einigung in institutionellem Rahmen.

b) Die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS)

Gewissen europäischen Staaten ging es allerdings auf die Dauer nicht nur um wirtschaftliche Ziele, sondern um eine Weiterverfolgung der politischen Idee des Vereinten Europas. Da dies von der OEEC nicht zu erwarten war, gab am 9.5.1950 der sogenannte Schuman-Plan einen weiteren Anstoß in der europäischen Frage. Aus sicherheitspolitischen ¹⁾ wie produktionstechnischen Gründen schlug er eine supranationale Verwaltung der westeuropäischen Schwerindustrie vor. So schlossen sich am 18.4.1951 die späteren sechs EWG-Länder zur EGKS, einem einheitlichen Wirtschaftsblock auf dem Sektor der Schwerindustrie zusammen.

Abgesehen von den politischen Erwägungen bedurften die ökonomischen Probleme der Schwerindustrie einer Lösung, die nicht durch Liberalisierung allein, sondern nur durch gemeinsame administrative Lenkung mit Hilfe einer zentralen Exekutive, der sogenannten Hohen Behörde, erreicht werden konnte. Zugleich mit der Neuordnung der Schwerindustrie aber bot sich die Montanunion als "a path-finding experiment for the Economic Community" an. ²⁾

Die hohe Behörde sollte durch die Beseitigung der Diskriminierung in Form von Zöllen, Kontingenten und Subventionen einen gemeinsamen Markt errichten, durch den Kampf gegen Kartellierung und verkehrspolitische Diskriminierung einen freien Wettbewerb sichern, sowie durch eine gemeinsame Preispolitik Handelsstörungen von Drittstaaten vermeiden. Eine weitere Aufgabe war die gemeinschaftliche Investitionslenkung durch Produktions- und Finanzierungspläne, um Produktionsungleichgewichte auszuschalten.

-
- 1) Wenn es nur um wirtschaftliche Probleme gegangen wäre, hätte man sicher die erfolgreichen Ansätze der OEEC weiterverfolgt. Dies ist die Auffassung von A. PREDOEHL: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Hamburg 1962, S. 129. Daß die EGKS-Länder schon bei Vertragsabschluß an einen viel engeren Zusammenschluß gedacht haben, zeigen übrigens die gleichzeitig unternommenen Vorverträge über eine politische Union im September 1952.
 - 2) KITZINGER, U.: The Challenge of the Common Market. Oxford 1961, S. 47.

So bestand nach der Übergangszeit der EGKS im Februar 1958 schon zu Beginn der EWG eine Gemeinschaft der sechs EWG-Partner. Die Beschränkung auf nur sechs Länder bot sich aus Gründen des regionalen und marktmäßigen Zusammenhangs der Montanindustrie von fünf der sechs Staaten an, während die Beschränkung auf den Montanbereich seine Begründung in der Schlüsselstellung dieses Sektors sowie den organisatorischen Vorteilen eines relativ leicht zu integrierenden oligopolistischen Produktionsbereichs fand. Nur wegen dieser Beschränkungen konnte der Integrationsversuch der EGKS zur damaligen Zeit reale Erfolgchancen haben, tatsächlich die Wettbewerbsverfälschungen durch Zölle, Kontingente, Preissysteme und Transportraten aufheben und auf dem Produktions- und Absatzgebiet ein europäisches Zentrum der Schwerindustrie an die Stelle der nationalen setzen.

Dennoch war die EGKS im Gegensatz zur späteren EWG noch keine echte Zollunion, da es ihr nicht gelang einen einheitlichen, sondern nur einen "harmonisierten" Außenzoll der Gemeinschaft zu errichten. ¹⁾ Der Hauptnachteil dieser Integration lag aber in der Ausklammerung nur zweier Wirtschaftszweige aus der Interdependenz der ganzen Volkswirtschaft, weswegen den wirtschaftlichen Spannungen keine koordinierte Konjunktur-, Währungs- und Handelspolitik entgegengesetzt werden konnte. Die diesbezüglich negativen Erfahrungen hatten aber den Vorteil, daß nun als Testergebnis aus den Bemühungen der EGKS endgültig feststand, daß eine Erweiterung der Integrationsbereiche unumgänglich war.

c) Die Wirtschaftsunion der Benelux-Länder (Benelux)

Obwohl ihre Gründung der EGKS zeitlich weit vorausliegt, ist eigentlich die Benelux-Union auf Grund ihrer Integrationsform zum Paradefall der EWG geworden. Schon 1944 zwischen den drei Staaten Belgien, Niederlande und Luxemburg vereinbart, konnte die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls erst 1948 und der Abbau der Binnenzölle erst 1950 erfolgen. Erst nach 14jähriger Vorbereitungszeit konnte am 3. 2. 1958 - also zur Zeit des Inkrafttretens des EWGV - die endgültige Wirtschaftsunion beschlossen werden, die als eigener Block innerhalb der EWG existiert, da ihre Ziele denen der EWG in etwa entsprechen.

Der lange Zeitraum vom Vertragsabschluß bis zum vollen Inkrafttreten der Wirtschaftsunion zeigt im Hinblick auf die EWG deutlich, daß man auch bei ihr mit einer längeren Übergangszeit zu rechnen haben wird, und daher im Laufe unserer Untersuchungsperiode nie auf die volle Auswirkung der Integrationseffekte wird zählen können.

1) Vgl. Art. 72 des Vertrages zur Gründung der EGKS.

Andererseits gibt die gleiche Integrationsform nicht die Berechtigung, die Effekte der Benelux unkritisch auf die EWG zu übertragen, da sie nach Umfang und Natur doch ganz anders geartet sind. ¹⁾ Eine völlige Beseitigung der Wirtschaftsschranken des kleinen Beneluxgebietes konnte keine ökonomischen Umwälzungen hervorrufen, da es sich schon vor dem Zusammenschluß keine Protektion des Binnen- wie Außenhandels leisten konnte. In diesem Punkt unterscheiden sich die Erwartungen der EWG deutlich von ihren Vorgängern.

2. Typologie der Integration

2.1. Begriff der Integration

Zum genaueren Verständnis des EWG-Projekts müssen wir uns zuerst kurz mit der wirtschaftspolitischen Tragweite des Integrationskonzepts auseinandersetzen und den genauen Gehalt der Integrationsart der EWG bestimmen. Daß es viele Möglichkeiten von Integration gibt, zeigt schon die Auffassung von MARJOLIN, daß jeder Schritt zu einer größeren Einheit Integration genannt werden könne. ²⁾

Im Laufe der wissenschaftlichen Diskussion sind schrittweise die verschiedensten Aspekte der Integration herausgearbeitet worden. Während MYRDAHL ³⁾ vor allem die soziologischen Aspekte betont, ist Integration nach HARTOG ⁴⁾ eine fortge-

-
- 1) Viele Theoretiker haben sich im Hinblick auf die EWG mit den außenwirtschaftlichen Effekten der Benelux auseinandergesetzt, unter ihnen besonders MEADE, KRISTEIN, HARTOG, ERDMAN/ROGGE und VERDOORN. Dabei läßt sich mit L.L. SERMON feststellen:

L'expérience de Benelux n'a engendré ni désastres, ni miracles. Elle a coïncidé avec un accroissement privilégié des échanges des marchandises entre les trois pays, ayant pour contre-partie une division internationale du travail plus poussée qu'autrefois dans certains secteurs de la production. La modestie de ce résultat ne préjuge en rien de ceux que pourrait atteindre le Marché Commun européen, celui-ci étant une expérience d'ampleur et de nature fort différentes." Benelux: Légende et Réalité. In: Revue du Marché Commun 1959, S. 402.

- 2) MARJOLIN, R.: Europe and the United States. In: The World Economy. Durham NC 1953, S. 41. Zit. bei B. BALASSA: Towards the Theory of Economic Integration. In: Kyklos 1961 (1), S. 2.
- 3) MYRDAHL, G.: Internationale Wirtschaft - Probleme und Aussichten. Berlin 1953, S. 11 f.
- 4) HARTOG, F.: European Integration: A Realistic Conception. WWA 1953 (2), S. 165.

schrittene Kooperationsart zwischen verschiedenen Ländern. Geeigneter im Hinblick auf die EWG ist die Unterscheidung BALASSAS in einen Integrationsprozeß, im Verlauf dessen die Diskriminierung beseitigt wird, und einen Integrationszustand nach Abschluß des Prozesses. ¹⁾ Am Ende der Übergangszeit steht dann das Ideal einer übernationalen Wirtschaftseinheit ²⁾ mit einer Freizügigkeit von Menschen, Gütern und Kapital sowie im Rahmen einer nationalen Volkswirtschaft.

ROEPKE deckt die der Integration immanenten Antriebe noch weiter auf, wenn er sie als Markt- und Preisgemeinschaft, die der internationalen Arbeitsteilung zustrebt, definiert. ³⁾ Sie darf sich dabei nicht nach Art der Zentralverwaltungswirtschaft, sondern nur auf der Grundlage der freiheitlichen Marktwirtschaft vollziehen. ⁴⁾

Ganz ähnlich faßt TINBERGEN das Integrationsziel. Es ist "the creation of the most desirable structure of the international economy, removing artificial hindrances to the optimal operation and introducing deliberately all desirable elements of coordination and unification". ⁵⁾

Die treffendste Formulierung für alle Integrationsbestrebungen hat REGUL gefunden: "Integration bedeutet, wenn man sie richtig versteht, Strukturveränderung, durch den gemeinsamen Markt eingeleitete Strukturveränderung. Alles was wir in den Verträgen sehen... zielt darauf ab, Strukturveränderungen einzuleiten und ihnen vorausschauend zu begegnen". ⁶⁾ Mit den Strukturverschiebungen auf dem Gebiet der Handelsbilanz wird sich die folgende Arbeit beschäftigen.

-
- 1) BALASSA, B.: Towards the Theory Economic of Integration. Kyklos 1961(1), S. 4.
 - 2) ROHDE, D.: Methoden und Wirkungen der Integration im innerkontinentalen westeuropäischen Verkehr. Diss. rer. pol., Mainz 1957, S. 9.
 - 3) ROEPKE, W.: Integration und Desintegration der internationalen Wirtschaft. In: Wirtschaftsfragen der freien Welt. Frankfurt 1957, S. 494 f.
 - 4) MÜLLER-ARMACK, A.: Fragen der europäischen Integration. ebenda S. 532. ROEPKE, W.: op. cit. S. 498.
 - 5) TINBERGEN, J.: International Economic Integration. Amsterdam 1954, S. 95.
 - 6) REGUL, R.: In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. SCHNEIDER, E. (Hrsg.). Berlin 1965, S. 252.

2.2. Integrationsmethoden ¹⁾

Um die erstrebenswerteste Struktur zu schaffen, können verschiedene Methoden oder Formen des Zusammenschlusses angewendet werden, die man zweckmäßigerweise nach Integrationsumfang und -inhalt unterscheidet.

Der Ausdehnung oder dem Umfang nach trennt man zwischen vertikaler und horizontaler Methode oder, gleichbedeutend, zwischen Teil- und Totalintegration. ²⁾ In der Teilintegration beschränkt sich die Gemeinschaft auf einige Führungssektoren, wobei jedoch als Endzustand meist eine Erweiterung der Integration auf alle Wirtschaftsbereiche, d. h. auf eine Totalintegration beabsichtigt ist. Die Weiterentwicklung der EGKS im EWGV kann als Beispiel dafür dienen.

Die Bestimmung des Integrationsinhaltes entscheidet nun darüber wie diese Sektoren und die gesamten Volkswirtschaften nun tatsächlich vereinheitlicht werden. Einen grundlegenden Beitrag zur Eingrenzung der Möglichkeiten vermochte dabei die von ALBRECHT bekannt gemachte Unterscheidung in funktionale und institutionelle Integration zu leisten. ³⁾

Dabei ist die funktionale Integration "gleichbedeutend mit der Durchsetzung der Freihandelspostulate für eine begrenzte Region. ⁴⁾ Sie wird auch liberale Integration genannt, ⁵⁾ ⁶⁾ da ihr die Rückkehr zum "Idealzustand der Weltwirtschaft" vor 1914 vorschwebt, demzufolge die Marktgemeinschaft nur durch "negative" Maßnahmen wie Zoll- und Kontingentabbau aufgebaut werden soll.

-
- 1) Zur Typologie: SCHWARZENBERGER, G.: Formen und Funktionen übernationaler Integration. Europa-Archiv. 12. Jg., 22. Folge, 20.11.1957, S. 10299-11304.
 - 2) Zur Teilintegration: SANNWALD, R.; STOHLER, J.: Wirtschaftliche Integration. Tübingen-Basel 1958, S. 47 sowie SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. London 1962, S. 147.
 - 3) ALBRECHT, K.: Probleme und Methoden der wirtschaftlichen Integration. Kieler Vorträge. Heft 1, Kiel 1951, S. 3 ff.
 - 4) PREDOEHL, A.; JUERGENSEN, H.: Europäische Integration. In: HWdS, Bd. 3, S. 371. Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961.
 - 5) PREDOEHL, A.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Eine Einführung in die Probleme der Weltwirtschaft. Hamburg 1962, S. 123.
 - 6) SATTLER, A.: Das Prinzip der funktionellen Integration und die Einigung Europas. Göttingen 1967. will beweisen, daß die funktionelle Wirtschaftsintegration den Nationalstaaten allmählich fast alle Kompetenzen abnimmt.

Der Wegfall der Handelsschranken im Inneren der Gemeinschaft, nicht aber gegenüber der Außenwelt, läßt zwei Spielarten zu, die Freihandelszone (nach Art der EFTA) und die Zollunion (nach Art der EWG). Beide beseitigen die inneren Handelshemmnisse, jedoch wird die Festlegung des Außenzolls in der Freihandelszone den nationalen Behörden überlassen, während diese Kompetenz in der Zollunion einer supranationalen Behörde übertragen wird. Wegen ihres gemeinsamen Außenzolls gilt die Zollunion auch als höhere Integrationsform. Dennoch fallen beide Arten immer noch unter die funktionale Integration ersten Grades. ¹⁾

Erst wenn sich die Liberalisierung nicht nur auf den Handelsverkehr, sondern auch auf die Faktormobilität erstreckt, spricht man von funktionaler Integration 2. Grades, die mit dem Begriff des Gemeinsamen Marktes identisch ist. ²⁾ Seine Errichtung ist deshalb erforderlich, weil die Liberalisierung des Warenverkehrs allein bei weitem noch nicht für einen optimalen Güteraustausch ausreicht.

Beleuchtete die funktionale Integration den Integrationsinhalt nur von der Seite der Liberalisierung her, so wird die positive wirtschaftspolitische Zusammenarbeit erst mit dem Begriff der institutionellen oder wirtschaftspolitischen Integration berücksichtigt. Ihre Notwendigkeit ergibt sich daraus, daß die liberale Weltwirtschaft an dem Mangel litt, die Integration nicht wirklich sichern zu können. Ein dauerhafter Bestand einer Union von Ländern bedarf daher einer wirtschaftspolitischen Koordination im weitesten Sinne. Die institutionelle Zusammenarbeit ist also ein "Typus, bei dem die Integration mittels administrativer Maßnahmen nicht nur herbeigeführt, sondern allein durch dauernde Anwendung solcher Maßnahmen ermöglicht bzw. aufrechterhalten werden kann". ³⁾

Ihr erster Intensitätsgrad besteht in einer Harmonisierung der Wirtschaftspolitiken der einzelnen Partner durch eine übergeordnete Behörde, die "die innere und äußere Wirtschaftspolitik unter Einschränkung der nationalen Autonomie vereinheitlicht". ⁴⁾

1) PREDOEHL, A.; JÜRGENSEN, H.: Europäische Integration. In: HWdS, Bd. 3, S. 371.

2) BALASSA, B.: Towards a Theory of Economic Integration. Kyklos. Jg. 14, 1961(1), S. 5.

3) ALBRECHT, K.: op. cit., S. 6.

4) SANNWALD, R.; STOHLER, J.: Wirtschaftliche Integration. Tübingen-Basel 1958, S. 86.

Der 2. Grad der institutionellen Integration, die vollständige Vereinheitlichung der wirtschaftspolitischen Lenkung in einem einheitlichen Wirtschaftsgebiet, konnte selbst bei dem bisher weitgehendsten Integrationsvorgang der Nachkriegszeit, der EWG, noch nicht vollzogen werden.

2.3. Einordnung der EWG in die Typologie

a) Die allgemeinen Charakteristika des EWGV

Mit der Unterzeichnung des EWG-Vertrages wurde trotzdem eine in der europäischen Wirtschaftsgeschichte wohl einmalige Integrationsbewegung eingeleitet. Gewarnt durch die für das Zusammenleben der Völker verherrenden europäischen Rivalitäten und ermutigt durch die hoffnungsvollen Integrationsbestrebungen der Nachkriegszeit schien es den Sechs an der Zeit eine wirkliche Europäische Wirtschaftsgemeinschaft zu gründen.

(1) Die politischen Grundsätze des EWGV

Mit dem EWGV stellen sich die sechs Vertragsländer bewußt in die Tradition der politischen Einigungsbestrebungen der Nachkriegszeit, jedoch gilt der politische Aspekt nicht nur gegenüber der EWG selbst, sondern auch gegenüber Drittstaaten.

Gemäß der Präambel des EWGV hat man beschlossen die EWG zu gründen, um "die Grundlagen für einen immer engeren Zusammenschluß der europäischen Völker zu schaffen, um damit "Frieden und Freiheit zu wahren und zu festigen". Die Wahrung des Friedens unter den Europäern sowie der Unabhängigkeit gegenüber den erklärten Gegnern und den überlegenen Verbündeten, soll aber nicht nur auf die Vertragspartner beschränkt bleiben, sondern eine feste, gesamteuropäische Friedensordnung einleiten, da sich die Präambel auch "mit der Aufforderung an die anderen Völker Europas, die sich zu dem gleichen hohen Ziel bekennen, sich diesen Bestrebungen anzuschließen", wendet.

Aber auch gegenüber der außereuropäischen Welt hat sich der Vertrag die politische Aufgabe gestellt, "die Verbundenheit Europas mit den überseeischen Ländern zu bekräftigen". Angeregt durch die ehemalige Vorzugsstellung einiger EWG-Partner in gewissen Entwicklungsländern, versucht die EWG in die weltpolitische Auseinandersetzung einzugreifen und die wichtigen afrikanischen Länder enger an sich zu binden. Dennoch darf man die Frage der Entwicklungshilfe keinesfalls ausschließlich politisch deuten.

Jedenfalls darf man die politischen Ziele des EWGV nie aus den Augen verlieren, wenn wir uns auch im weiteren Verlauf mit den rein wirtschaftlichen Implikationen des Vertrages beschäftigen werden.

(2) Die wirtschaftlichen Grundzüge des EWGV

Die allgemeinen wirtschaftlichen Ziele sind wiederum in der Präambel in Verbindung mit Artikel 2 niedergelegt, in dem der Überzeugung Ausdruck verliehen wird, daß diese Wirtschaftsgemeinschaft "eine harmonische Entwicklung des Wirtschaftslebens innerhalb der Gemeinschaft, eine beständige und ausgewogene Wirtschaftsausweitung, eine größere Stabilität (und) eine beschleunigte Hebung der Lebenshaltung" fördern werde. Der Grundgedanke in der Präambel drückt ebenfalls die Erwartung aus, die enge Wirtschaftsverflechtung der Sechs werde zu einer stetigen "Besserung der Lebens- und Beschäftigungsbedingungen ihrer Völker" führen, deren Garanten vor allem ein EWG-induziertes "beständiges Wirtschaftswachstum" und ein "ausgewogener Handelsverkehr" sind. Das Wachstum wiederum, das den "wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt ihrer Länder" nicht nur sichern, sondern auch auf ein gemeinsames Niveau anheben müsse, darf aber nur durch einen freien Wettbewerb gesteuert werden.

Prägnant fassen ERDMANN/ROGGE die inneren Ziele des EWG-Vertrages folgendermaßen zusammen: "Ganz offensichtlich ist die grundlegende Annahme, unter der diese Zielsetzungen stehen, daß die Integration zu einer optimalen Ausnutzung der Produktionskapazität des von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft umschlossenen Gebietes führen wird. Diese Optimierung kann wiederum nur durch die optimale Aufteilung der Produktionsfaktoren auf die Verwendungsmöglichkeiten und durch eine Optimierung des Güteraustausches innerhalb des Integrationsgebiets erzielt werden". 1)

Neben den dominierenden, inneren Zielsetzungen der EWG ist aber auch die externe Orientierung nicht zu übersehen, die sich in einer weltoffenen Handelspolitik gegenüber Drittländern "zur fortschreitenden Beseitigung der Beschränkungen im zwischenstaatlichen Wirtschaftsverkehr" dokumentiert. Andererseits will die EWG nicht nur die Wohlstandsteigerung auf ihr eigenes Gebiet beschränken, sondern auch die wirtschaftlichen und sozialen Fortschritte in die Entwicklungsländer tragen, weswegen sie mit besonderen Ländern eine Entwicklungshilfe in Form eines speziellen Assoziationsabkommens vereinbarte (Art. 131 EWGV).

1) ERDMANN, P.; ROGGE, P.: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Basel 1960, S. 92.

b) Die Bestimmung der EWG auf Grund der Typologie

Aufbauend auf den verschiedenen Realisierungsmöglichkeiten der Integration läßt sich die EWG folgendermaßen umschreiben:

Wie der Name schon sagt, ist die EWG eine Gemeinschaft auf (zunächst) wirtschaftlichem Gebiet. Darin ist eine Zollunion (customs union) mit dem Umfang einer Totalintegration eingeschlossen, da die EWG vorsieht, alle internen Handelshemmnisse für alle Güter, auch für den Agrarsektor, schrittweise abzubauen und einen gemeinsamen Außenzoll gegen gebietsexterne Anbieter aufzurichten.

Weiterhin beinhaltet die EWG den sogenannten Gemeinsamen Markt (common market), der die volle Gütermobilität durch die freie Mobilität aller Produktionsfaktoren innerhalb der Gemeinschaft ergänzt.

Zollunion und Gemeinsamer Markt wiederum bilden selbst nur zwei Bestandteile der sogenannten Wirtschaftsunion (economic union) oder Wirtschaftsgemeinschaft, die zusätzlich als drittes Element noch versucht, eine gemeinsame Wirtschaftspolitik unter den Mitgliedstaaten zu errichten. ¹⁾ Diese Koordinierungsaufgabe wurde dem EWG-Ministerrat als Exekutive übertragen, dem die EWG-Kommission als Vorbereitungs- und Durchführungsorgan zur Seite steht. ²⁾ Dabei konnte man sich nur auf eine je nach Sektor verschieden intensive Zusammenarbeit, nicht aber auf eine rigurose Vereinheitlichung der Wirtschaftspolitik einigen, so daß die EWG noch nicht der höchsten Integrationsform zuzurechnen ist. Dennoch nimmt die EWG eine ständige Weiterentwicklung im Laufe der Zeit deutlich in Aussicht, worauf schon die Tatsache hindeutet, daß die Gemeinschaft nicht langfristig bei einer wirtschaftlichen Vermelzung stehen zu bleiben gedenkt.

-
- 1) Die EWG erfüllt die drei Bedingungen des Art. 24 des GATT für eine Zollunion: Liberalisierung fast allen Binnenhandels, innerhalb einer angemessenen Zeitdauer und gesamthaft keiner höheren Protektion durch den neuen Außenzoll, als unter nationalem Zoll bestand.
 - 2) Wie weit eine supranationale Behörde als Lenkungsinstrument zur Definition der institutionellen Integration gehört, ist nach PREDOEHL sehr unbestimmt, denn er wendet ein, daß es sowohl funktionale Integration mit institutionellem Überbau als auch institutionelle Integrationen ohne gemeinsame Behörde, nur durch Vertragsabmachung geben könne. Ihre Wirksamkeit muß von uns allerdings in Zweifel gezogen werden.
Vgl.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise, S. 124.

II. KAPITEL: DARSTELLUNG UND AUSSAGEFÄHIGKEIT DER HANDELSBILANZ

Das zweite Untersuchungselement vorliegender Arbeit ist der Begriffsinhalt und die Aussagefähigkeit der Handelsbilanz.

1. Die Handelsbilanz als besonderer Posten der Zahlungsbilanz

Die Zahlungsbilanz eines Staates ist eine, der unternehmerischen Buchführung vergleichbare, "statistische Zusammenfassung und Gegenüberstellung aller in einem Zeitraum von einer Volkswirtschaft an das Ausland geleisteten und vom Ausland empfangenen Zahlungen". ¹⁾

Sie muß immer statistisch ausgeglichen sein, da sich die autonomen und induzierten Transaktionen, die in ihr aufgezeichnet sind, buchhalterisch kompensieren. So kommt es bei der Darstellung des Zahlungsbilanzproblems vor allem auf die Betrachtung der Zusammenhänge innerhalb ihrer einzelnen Bestandteile und ihrer Beziehungen untereinander an. So gesehen sind die Veränderungen in den Ausgleichsposten nur ein Zeichen von Gleichgewichts- oder Ungleichgewichtstendenzen in den autonomen Zahlungsbilanzposten, unter denen einer der bedeutendsten die Handelsbilanz ist.

1.1. Begriff der Handelsbilanz

Die Leistungsbilanz (trade items) neben der Kapitalbilanz der Hauptbestandteil der autonomen Posten der Zahlungsbilanz, zerfällt in zwei große Teile, die sichtbaren (visible trade) und unsichtbaren Posten (invisible trade). Die letzteren beinhalten alle Arten von Dienstleistungen, während die ersteren den reinen Warenhandel, die Handelsbilanz, aufzeichnen. Dabei ist es ungenau, die Handelsbilanz selbst als Gegenüberstellung von Exporten und Importen zu bezeichnen, da man so der Auffassung sein könnte, es handle sich um einen reinen Mengenvergleich. Dagegen geht es in der Handelsbilanz um einen Vergleich der Importausgaben auf der Passiv- oder Debetseite mit den Exporterlösen auf der Aktiv- oder Creditseite eines Landes während einer gewissen Periode. Diese Preise werden mit Hilfe des Wechselkurses in inländischer Währung dargestellt, bzw. bei internationalen Ver-

1) NOELL VON DER NAHMER, R.: Außenwirtschaft. Eine Einführung. Heidelberg 1959, S. 53.

gleichen der Handelsbilanzen auf eine bestimmte Währung, meist auf den Dollar, bezogen. So verstehen wir im folgenden unter der Handelsbilanz also "die Gegenüberstellung der Preissummen, die während eines bestimmten Zeitraums vom Inland für Einfuhrwaren bezahlt und für Ausfuhrwaren erlöst wurden. In sachlicher Beziehung gibt die Handelsbilanz nur die Warenumsätze wieder, läßt aber alle übrigen außenwirtschaftlichen Transaktionen im Gegensatz zur Zahlungsbilanz außer Betracht". 1)

Trotzdem ist ein Vergleich der Warenmengen der Exporte und Importe nicht ganz ohne Bedeutung, da eine Veränderung der Werte der Handelsbilanz, die ja durch Preise und Mengen bestimmt wird, auf das eine wie auf das andere zurückzuführen sein kann. Die gesonderte Betrachtung der Mengen ermöglicht die Feststellung, ob eine Veränderung der Bilanz nur monetär oder quantitativ bedingt ist.

Zur Analyse des Preiseinflusses werden die tatsächlichen Handelswerte dagegen auch nicht nur mit den laufenden Preisen, sondern auch bezogen auf die Preise eines Basisjahres angegeben. Damit können einerseits die Preisschwankungen aus den Handelswerten eliminiert, anderseits aber auch die Preisveränderungen der Ein- und Ausfuhr besser herausgearbeitet werden.

1.2. Handelsbilanzüberschuß und -defizit

Im Gegensatz zum statistischen Ausgleich der Zahlungsbilanz ist ein völliger Ausgleich in den Teilbilanzen ziemlich unwahrscheinlich, vielmehr wird sich zwischen Einnahmen und Ausgaben ein Saldo bilden, den man je nachdem, ob die Exportseite oder Importseite überwiegt, mit aktiver oder passiver Handelsbilanz bezeichnet. Dafür werden synonym auch die Begriffe Handelsbilanzüberschuß und -defizit verwendet.

Gleichzeitig damit taucht aber oft für einen Überschuß auch die Bezeichnung "günstige Handelsbilanz" auf, ein Irrtum, der der merkantilistischen Handelsbilanzlehre entstammt 2), die in einer aktiven Handelsbilanz den Reichtum einer Nation verkörpert sah. 3) Sie berücksichtigt nicht, daß ein Überschuß eines

-
- 1) NOELL VON DER NAHMER, R.: Außenwirtschaft. Eine Einführung. Heidelberg 1959, S. 47.
 - 2) SAMUELSON, P. A.: Volkswirtschaftslehre. Köln 1955, 2. Aufl., S. 666 f.
 - 3) Vgl. dazu auch NOELL VON DER NAHMER, R.: Außenwirtschaft. S. 57 ff.; DOCKES, P.: Thomas Mun als Theoretiker der nationalen Handelsbilanz. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik. Bd. 179, 1966, S. 429 ff.

Landes notwendig ein Defizit in irgend einem anderen Land entspricht, so daß es kurzfristig erscheint, im Überschuß einen Vorteil zu sehen. Außenhandel kann sich nur bei gegenseitigem Austausch entwickeln, so daß ein aktives oder Gläubigerland seinem Schuldnerland langfristig ebenso die Möglichkeit zum Export geben muß. Das bedeutet, daß es auf die Dauer mehr importieren muß, damit seine Exportleistungen bezahlt werden können. Diese Bezahlung kann nämlich nur durch die Exporterlöse des Auslands geschehen. Daraus ist ersichtlich, daß im internationalen Verkehr alle Zahlungen schließlich nur durch Waren und Leistungen bewirkt werden können. Es ist daher nur angebracht einen Handelsbilanzüberschuß günstig zu nennen, wenn er sich in den Rahmen der gesamten Zahlungsbilanzsituation einpaßt und Defizite der übrigen Teilsalden ausgleichen kann. Exportüberschuß ist kein Eigenwert, sondern dient im Grunde nur der Finanzierung der Importausgaben, da das letzte Ziel des Außenhandels schließlich die Steigerung des Lebensstandards, d. h. des heimischen Verbrauchs ist.

1.3. Aussagefähigkeit der Aktiv- und Passivposten der Handelsbilanz

Die Handelsbilanz ist auf Grund der Veränderungen geeignet, Aussagen über die Umorientierung der Handelsrichtung der EWG zu machen. Dabei kann im Hinblick auf die EWG versucht werden, die ländermäßige Handelskonzentration bei den einzelnen Mitgliedsländern wie bei der EWG als Gesamtheit darzulegen. Dabei ergibt es sich aus den Zielen der Integration, den Handel innerhalb der EWG (Intra-Handel) getrennt vom Handel mit den Drittstaaten (Extra-Handel) zu untersuchen, bzw. die Tendenzen beider Richtungen kritisch zu vergleichen.

Ferner läßt sich durch die Handelsbilanz die Handelsexpansion darstellen, deren Ursachen - unter besonderer Hervorhebung der EWG als Einflußfaktor - erforscht werden sollen. Dabei kann die Untersuchung durch einen Vergleich mit der Handelsentwicklung repräsentativer Drittstaaten, seien sie nun ihrerseits integriert oder nicht, erleichtert werden.

Schließlich läßt sich aus der Wertverschiebung einzelner Güterkategorien der Importe und Exporte innerhalb der EWG und im Extrahandel der Einfluß der Integration auf die Arbeitsteilung in Intra- und Extra-Handel ableiten. Denn bereits unter nur relativ vergrößertem Freihandel ist eine Güterverschiebung ein sicheres Indiz für die komparativen Kostenvorteile.

2. Handelsbilanzgleichgewicht

2.1. Bedeutung der Handelsbilanz für die Zahlungsbilanz

Auf die Frage, welche Stellung nun die Handelsbilanz im Gefüge des Zahlungsbilanzgleichgewichts einnimmt, läßt sich mit HABERLER antworten: "Der wichtigste Posten der Zahlungsbilanz, die wichtigste Quelle für zwischenstaatliche Zahlungen ist der internationale Warenverkehr". ¹⁾ Dieser Auffassung muß deshalb zugestimmt werden, weil die Handelsbilanz in der Regel den weitaus größten Wert der Leistungsbilanz stellt und ihr Grundwert von den unsichtbaren Posten nur verstärkt oder abgeschwächt wird, ohne die Tendenz zu ändern. Sieht man daher von ausgesprochenen Dienstleistungsländern mit traditionellen Überschüssen ab, dann ermöglicht dies eine vereinfachende Betrachtungsweise, die uns erlaubt, die Handelsbilanz als stellvertretend für die Leistungsbilanz zu betrachten. Da wiederum die Leistungsbilanz im allgemeinen ungefähr den Trend der Zahlungsbilanzen wiedergeben kann, ist es auch oft möglich, von der Handelsbilanz mit gewissen Einschränkungen auf den Trend der Zahlungsbilanz zu schließen und somit das Zahlungsbilanzproblem auf das Handelsbilanzproblem zu reduzieren. ²⁾

Diese Darstellungsweise hat auch Konsequenzen für die Analyse des Gleichgewichts. Je weniger die Dienstleistungsbilanz, in Stellvertretung für die gesamten unsichtbaren Posten, vom Gleichgewichtspfad abweicht, desto mehr müssen die Exporte und Importe in sich eine eigene Gleichgewichtstendenz besitzen, um den Ausgleich der Leistungsbilanz zu garantieren. Wegen des Umfangs der Handelswerte ist dies der normalerweise zu erstrebende Fall. Da man andererseits aber realistischerweise nicht oder kaum mit einem absoluten Ausgleich der Außenhandelswerte rechnen kann, wird es sich bei dem im Sinne der Leistungsbilanz geforderten Gleichgewicht immer nur um ein relatives Gleichgewicht handeln können, das darin besteht, daß auffällige, andauernde Überschüsse oder Defizite der Handelsbilanzen vermieden werden. Die Leistungsbilanz ist also dann ausgeglichen, wenn sich die Importe und Exporte tendentiell selbst ausgleichen.

1) HABERLER, G.: Der internationale Handel. S. 12.

2) SCHWEGLER, S.: Die Änderung in den Handelsbilanzen der EZU-Länder seit der Gründung der EZU. Diss. rer. pol. Freiburg/Schweiz 1956, S. 149.

Seine Untersuchung hat uns eine wichtige Vorarbeit geliefert und den Anstoß zu dieser Betrachtungsweise gegeben. Vereinfachend dürfen wir dabei der Kapitalbilanz nur eine untergeordnete Rolle zuweisen; ihre genauere Erforschung muß einer gesonderten Studie vorbehalten bleiben.

Wegen der überragenden Bedeutung der Handelsbilanz gilt diese Gleichgewichtsvorstellung auch stellvertretend für die ganze Zahlungsbilanz, noch dazu als die restlichen Zahlungsbilanzposten oft einen sekundären Charakter tragen können.

Je nach der Bilanzstruktur der einzelnen Länder ist es jedoch möglich, daß einzelne Handelspartner strukturelle Defizite oder Überschüsse in den unsichtbaren Posten der Leistungsbilanz aufweisen. In diesen Fällen ist es die Aufgabe der Handelsbilanz, nicht ihre eigenen Salden auszugleichen, sondern einen relativen Gleichgewichtszustand insofern herzustellen, als ihr Saldo die Ungleichgewichte der restlichen Posten der Leistungsbilanz gerade kompensiert. Die Handelsbilanz verhält sich also immer "relativ" zu den übrigen Teilbilanzen. "Die Handelsbilanz ist .. immer dann in einem relativen Gleichgewicht, wenn ihr Saldo gerade so groß ist, um den Saldo aus der Dienstleistungs- und Kapitalertragsbilanz zu kompensieren". ¹⁾ Wenn wir demnach unter Gleichgewicht das Fehlen von großen Überschüssen oder Defiziten in der Leistungsbilanz verstehen, dann ist die Handelsbilanz ein durchaus brauchbares Instrument, um auf das Vorhandensein von Gleichgewichtstendenzen schließen zu können. ²⁾

2.2. Die Einschränkung der Gleichgewichtsforderung

Diese Methode erfordert aber drei wichtige Einschränkungen:

1. Es kommt bei den Ausgleichsbewegungen nicht darauf an, um jeden Preis ein Gleichgewicht herzustellen, sondern wirklich nur die andauernden hohen Ungleichgewichte zu vermeiden. Denn es ist zu berücksichtigen, daß der größte Teil der Produktionsfaktoren für die Güterherstellung verwendet wird, so daß die Höhe der Importe und Exporte die Außenhandelsverflechtung und den Lebensstandard eines Landes widerspiegeln. Daher ist es von größter Bedeutung, auf welcher Höhe des Austausches das Gleichgewicht erreicht wird, und nicht, daß es unter allen Umständen zustandekommen muß. Die Ziele des EWGV tragen dieser Betrachtung weitgehend Rechnung, wie wir noch sehen werden. Man kann sogar behaupten, daß ein begrenztes Ungleichgewicht auf hoher Austauschstufe einem Gleichgewicht auf niedriger Austauschstufe vorzuziehen ist ³⁾, denn es ist wichtig, daß vor allem der Austausch, von dem die Wahlstandssteigerung abhängt, gefördert wird. Dennoch muß unter Berücksichtigung einer gewissen zulässigen Schwankungsbreite auch an die Einhaltung von Gleichgewichtstendenzen gedacht werden.

1) SCHWEGLER, S.: a.a.O., S. 11.

2) SCHWEGLER, S.: a.a.O., S. 114.

3) SCHWEGLER, S.: a.a.O., S. 11 f.

2. Daß die absolute Einhaltung eines strikten Handelsbilanzausgleichs nicht immer wünschenswert ist, zeigt nicht nur das Verhältnis der Teilbilanzen zueinander, sondern auch die Wirtschaftsverflechtung mit den Handelspartnern. Daß auch hier das Gleichgewicht der Handels- und Leistungsbilanz nur relativ, d. h. bezogen auf die Situation der Zahlungsbilanz, sein kann, erhellt daraus, daß die Gläubiger in ihrem eigenen Interesse sogar zu einer passiven Handelsbilanz verpflichtet sein können, wenn sie weiterhin mit den Schuldnerländern lebhaften Handel treiben wollen. Wie wir nämlich gesehen haben, können die Gläubigerländer ihre Forderungen langfristig nur einlösen, wenn sie den Schuldnerländern ermöglichen, ihre Schulden durch Waren und Dienstleistungen auszugleichen, d. h. wenn sie ihnen einen Exportüberschuß zugestehen und selbst zu einem Defizit in der Leistungsbilanz bereit sind. Diese Forderung gilt besonders im Verhältnis der Industrieländer zu den Entwicklungsländern und stellt eine Aufgabe der EWG dar.

3. Wenn wir es mit einer Vereinheitlichung ehemals getrennter Märkte wie in der EWG zu tun haben, kann nicht mehr die Herstellung jedes Gleichgewichts, selbst eines nur relativen, als echtes, zulässiges Gleichgewicht anerkannt werden. In der EWG kann nämlich das Gleichgewicht der Leistungs- und Handelsbilanz nicht mehr mit künstlichen Einschränkungen der Wirtschaftsaktivität durch Zollmauern und Einfuhrrestriktionen, d. h. außermärkmäßigen Instrumenten angestrebt werden. Diese manipulierten Gleichgewichte sind im Grunde potentielle Ungleichgewichte und können in einer Integration im Innenverhältnis nicht mehr zugelassen werden. ¹⁾

Eine unerläßliche Bedingung für das Gleichgewicht ist vielmehr, daß "der Ausgleich der Zahlungsbilanz nicht auf Kosten eines internen Ungleichgewichts. . . erzielt wird". ²⁾ Ein integrationskonformes Gleichgewicht besteht nur, wenn das höchstmögliche Niveau von Einkommen und Beschäftigung mit marktmäßigen, liberalen Mitteln erreicht wird.

Beim marktmäßigen Ausgleich der EWG ruht das Gewicht hauptsächlich auf dem Abbau der Handelsrestriktionen, während die monetären Maßnahmen nur global

-
- 1) Ohne Interventionen wie Importrestriktionen, Exportsubventionen und Deflationspolitik u. a. würden sofort Ungleichgewichte entstehen. Daher nennt MEADE dieses Gleichgewicht ein potentielles Defizit. *The Balance of Payments*. London-New York-Toronto 1966 (8. Aufl.), S. 16.
 - 2) KONRAD, A.: Zahlungsbilanzstörungen und wirtschaftliches Wachstum. Berlin, S. 13. Ähnlich auch NURSKE, R.: *International Monetary Policy and the Search for Economic Stability*. In: AER 1947, S. 569.

definiert sind. ¹⁾

Der Erfolg der EWG kann daran gemessen werden, ob es ihr gelingt, die außenwirtschaftlichen Bewegungen der Partnerländer durch diese Maßnahmen zum Ausgleich zu bringen. Dies ist jedoch nur der Fall, wenn dabei zugleich die binnenwirtschaftlichen Größen wie Preise, Einkommen, Zins, Investition, Importneigung u. a., auf die ja jede außenwirtschaftliche Veränderung reduzierbar ist, selbst die Tendenz haben, sich den entsprechenden Größen in den Partner- und Drittstaaten so anzugleichen, daß sich die ausgetauschten Leistungsströme auf die Dauer um die Gleichgewichtslinie bewegen. Wie weit dieser Prozeß durch die EWGV in Bewegung gesetzt werden konnte, ist der folgenden Untersuchung vorbehalten.

3. Aufgliederung und Bewertung der Handelsbilanzen

3.1. Aufgliederung der Handelsbilanz

Die Handelsbilanzen lassen sich je nach Untersuchungsziel nach Gütern, nach Ländern oder nach der jeweiligen Gleichgewichtssituation der Handelspartner aufgliedern.

Die Aufgliederung nach Gütern folgt der Standard International Trade Classification (SITC), nach der die Exporte und Importe in folgende 9 Hauptgüterkategorien geordnet werden.

Kategorie 0+1	Nahrungs- und Genußmittel
Kategorie 2+4	Rohstoffe und tierische bzw. pflanzliche Fette und Öle
Kategorie 3	Mineralische Brennstoffe
Kategorie 7	Maschinen und Fahrzeuge
Kategorie 5	Chemische Erzeugnisse
Kategorie 6+8	Andere industrielle Erzeugnisse
Kategorie 9	Verschiedene Waren

Bei der Einteilung des Handels nach Länderklassen nimmt die EWG in ihren Statistiken eine Aufgliederung nach Intra-EWG-Handel, worunter der Handel der Sechs untereinander zu verstehen ist, und Extra-EWG-Handel vor. Der Extra-EWG-Handel, der den gesamten Handelsverkehr außer den Intra-EWG-Handel umfaßt, zerfällt wiederum in drei große Handelsklassen.

1) AUST, W.: Währungsordnung und Zahlungsbilanz im Gemeinsamen Markt Europas. Frankfurt 1959, S. 28 f.

Länderklasse 1: Westliche Industriestaaten

(Untergruppen: EFTA, Andere westeuropäische Länder, USA und Kanada, Südafrika, Japan, Australien und Neuseeland.)

Länderklasse 2: Entwicklungsländer

(Untergruppen: Assoziierte Afrikanische Staaten und Madagaskar (AASM), restliche afrikanische Staaten, Lateinamerika, Westasien (Vorderer Orient) und Ferner Osten.)

Länderklasse 3: Ostblockstaaten (Osteuropa inklusive Sowjetunion; Chinesischer Block.)

Diese Einteilung erlaubt es der vorliegenden Arbeit, die Entwicklung des EWG-Handels mit diesen einzelnen Wirtschaftsräumen zu untersuchen und eventuell einen besonderen Einfluß des EWG-Handels herauszulösen.

Die Aufstellung der Handelsbilanz soll nicht nur einen Überblick über die Situation des multilateralen Handels eines jeden Mitgliedslandes der EWG mit den anderen Partnern, mit der EWG als Einheit und mit den einzelnen Drittländern wiedergeben, sondern dient im vorliegenden Fall auch der Untersuchung der Gleichgewichtslage im inneren und äußeren Handel. Hierfür muß beim Handel eines EWG-Landes in eine Gleichgewichtssituation des inneren und eine des äußeren Handels unterschieden werden. Dabei interessiert die Frage, ob die EWG als Einflußfaktor auf die Gleichgewichtslage der Handelsbilanz gewirkt hat und ob sie die einzelnen Gleichgewichtssituationen, im inneren und äußeren Verkehr verstärkt oder abgeschwächt hat. Weiterhin wird sich zeigen, ob es zu Kollisionen zwischen regionalem und universalem Gleichgewicht gekommen ist, d. h. ob eventuell ein Gleichgewicht im Intra-EWG-Handel auf Kosten Dritter erzielt wurde.

3.2. Bewertung der Handelsbilanz (HB)

Die Handelsbilanz zeichnet "ex post" den Warenfluß innerhalb einer bestimmten Periode, meist eines Jahres, zwischen verschiedenen Ländern auf. Dabei ist es nicht unwichtig, wann und unter welchen Bedingungen die Warenströme in die Bilanzperiode aufgenommen wurden. Hierbei unterscheidet man mit J.E. MEADE drei Erfassungsgrundlagen die zeitlich sehr differieren können: die Aufzeichnung bei Vertragsabschluß (transactions basis) bei Grenzüberschreitung der Waren (movements basis) oder bei tatsächlicher Bezahlung der Waren (payments basis). ¹⁾

1) MEADE, J.E.: The Balance of Payments, Kap. 2.

Differieren die Termine zwischen den drei Erfassungsperioden stark, dann kann die Aufstellung der Handelsbilanzen möglicherweise starken Schwankungen unterliegen. So könnte z.B. eine Exportsteigerung - auf transactions basis erfaßt - in eine frühere Periode fallen, als sie tatsächlich stattgefunden hat, oder aber in eine spätere Periode, wenn die "payments basis" angewendet wird. Auf der "movements basis" aber wird der Güterstrom in dem Zeitpunkt, in dem er anfällt, erfaßt, so daß es scheint, "daß die zweite Methode (movement basis) für den größten Teil der internationalen Transaktionen besonders für die laufende Rechnung am genauesten und praktischsten ist. Diese Methode wird auch hauptsächlich verwendet". ¹⁾

Um die Werte der Handelsströme einheitlich und rein erfassen zu können, müssen auch die mit dem Handelsverkehr eng verbundenen Dienstleistungen eliminiert werden. Dies geschieht in der Außenhandelsstatistik durch die Bewertungsmethode "fob" oder "cif".

Wird der Warenfluß nach "fob" (free on board) bewertet, dann sind darin alle Kosten bis an die Grenze des Exportlandes, inklusive der Verladekosten an der Grenze, enthalten, nicht aber die Transport- und Versicherungskosten im Exportland.

Wird der Warenwert nach der "cif"-Methode (cost, insurance, freight) aufgezeichnet, dann sind darin die fob-Werte inklusive Transport- und Versicherungskosten bis an die Grenze des Empfängerlandes enthalten. ²⁾

Für eine einheitliche Betrachtung der Handelsbilanzen müssen alle Außenhandelswerte der gleichen Bewertung unterliegen. Im allgemeinen, nicht zuletzt unter dem Einfluß des IMF und der USA, hat sich die fob-Bewertung für Ein- und Ausfuhr durchgesetzt, so daß die Dienstleistungselemente aus der HB ausgeschaltet sind.

Eine Analyse der Handelsbilanz beschäftigt sich in der Hauptsache also mit folgenden vier Grundfragen:

Welche Handelsumsätze wurden innerhalb einer Periode getätigt? Welche geographische Handelsrichtung wurde in dieser Periode eingeschlagen? Auf welche Güter konzentrierte sich der Handel in dieser Zeitspanne? Welches Gleichgewichtsniveau der Leistungsströme ist dabei eingetreten?

1) VANEK, J.: International Trade: Theory and Economic Policy. Homewood/Ill. 1962, S. 24.

2) Die EWG hat die cif-Methode für die Aufstellung der Importe beibehalten.

Auch die vorliegende Arbeit wird sich mit diesem Fragenkomplex, allerdings unter der besonderen Rücksicht der Einwirkungen der EWG-Integration, befassen.

ZWEITER TEIL

INTEGRATIONSTHEORIE UND EWG

Die theoretischen Wirkungen der EWG auf die Handelsbilanzen

A. ABRISS DER INTEGRATIONSTHEORIE

Die EWG ist, wie wir feststellen konnten, eine enge Form der Integration. Zum besseren Verständnis ihrer Wirkungen auf den Handel der Mitgliedsländer erscheint es daher wichtig, zuerst einen Überblick über die Integrationstheorie (A) zu geben, an den sich dann eine Untersuchung über die im EWGV begründeten Beeinflussungsmöglichkeiten des Handelsverkehrs anschließt (B).

I. KAPITEL:

THEORETISCHER RAHMEN DER INTEGRATIONSTHEORIE

1. Theorie der komparativen Kosten

Die Theorie der Außenwirtschaft umfaßt eine monetäre Theorie, die das Verhältnis von Zahlungsbilanz, Wechselkurs, Preis und Einkommen untersucht, und eine realwirtschaftliche oder reine Theorie, die die Einflußfaktoren auf das reale Austauschverhältnis sowie den Einfluß der Außenwirtschaft auf die Volkswohlfahrt erklärt. ¹⁾ Den grundlegenden Beitrag zur Analyse des Tauschvorteils im Außenhandel leistete dabei RICARDO mit seiner Theorie der komparativen Kosten. ²⁾

Für ihn stellt sich das eigentliche Problem bei der Erklärung der Außenhandelsströme nicht dann, wenn die Handelsländer bei einigen Gütern jeweils absolute Kostenvorteile vor ihren Tauschpartnern besitzen, sondern erst, wenn eine Handelsnation ihrem Partner in allen Produktionsgebieten kostenmäßig unterlegen ist.

-
- 1) ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft. Berlin-Frankfurt 1964, S. 35 ff. und S. 167 ff.; derselbe: Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. S. 13 ff.
 - 2) RICARDO, P.: Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. Jena 1905, S. 120 ff.

Am Beispiel eines Handelsvertrages zwischen England und Portugal machte RICARDO deutlich, daß selbst in einem solchen problematischen Fall ein Warenaustausch zwischen beiden Ländern vorteilhaft ist, wenn sich das allseitig überlegene Land nur auf die Produktion jenes Gutes konzentriert, dessen absoluter Kostenvorteil besonders groß ist. ¹⁾ Dagegen muß sich das allseitig unterlegene Land nur auf die Produktion mit den relativ geringsten Kostennachteilen spezialisieren. Damit wies er nach, daß nicht die absoluten Kostenvorteile den Nutzen im Außenhandel und somit den Austausch bewirken, sondern nur die vergleichsweise günstigere Produktion oder der komparative Tauschvorteil.

Dieser Kern der Theorie erwies sich als unangreifbare Erklärung für die Entstehung des Außenhandels, obgleich sich in der Folgezeit einige Prämissen als zu wirklichkeitsfremd herausstellten. ^{2) 3)}

Eine entscheidende Verbesserung diesbezüglich erhielt die Theorie der Komparativen Kosten von G. HABERLER ⁴⁾, der die Realkosten der Produktionsseite durch die Substitutions- oder Alternativkosten (opportunity costs) ersetzte. Da ja nicht alle Güter im gleichen Umfang hergestellt werden können, muß sich jedes Land entscheiden, in welchem Verhältnis es die einzelnen Waren produzieren will. Dies geschieht dadurch, daß den Realkosten der Produktion einer Gütermenge der Nutzensverzicht aus der entgangenen Produktion einer zusätzlichen Menge eines anderen Gutes gegenübergestellt wird. Der größte Spezialisierungsvorteil entsteht

-
- 1) Zur zahlenmäßigen Durchführung des Beweisgangs vgl. HABERLER, G.: Der internationale Handel. Berlin 1933, S. 96 ff.; - DERS.: A Survey of International Trade Theory. Princeton 1961.
 - 2) Gemeint ist hauptsächlich das Zwei-Ländermodell, die Realkosten und die Vernachlässigung der Nachfrage.
 - 3) HESSE, H.: Die Bedeutung der Reinen Theorie des internationalen Handels für die Erklärung des Außenhandels in der Nachkriegszeit. Zft. für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 122/II, 1966, S. 223 ff. HESSE versucht dabei den Außenhandel mehr durch die Produktdifferenzierung zu erklären, da die Preisunterschiede in dieser Zeit mehr eine Folge als eine Ursache des Außenhandels seien. Das treffe auch für die Expansion des EWG-Handels zu.
 - 4) HABERLER, G.: Der internationale Handel, S. 132 ff. Vgl. u.a. ebenso KÄNDLEBERGER, Ch. P.: International Economics. Homewood (Ill) 1953, S. 102 ff. GRAHAM, D.: The Theory of International Values. Princeton 1948, S. 309; MARCY, G.: Economie internationale. Paris 1965, S. 53 ff.; BORGIEL, L.: Die Theorie der komparativen Kosten unter besonderer Berücksichtigung ihrer Fassung bei HABERLER G. (Diss. rer. pol.), Erlangen 1958.

dabei dann, wenn ein Land die Güter, denen der geringste Nutzensverzicht bei den nicht produzierten Gütern gegenübersteht, exportiert, während die Güter, bei denen ein alternativ zu großer Nutzensentzug bei anderen Gütern entsteht, importiert werden. Solange diese Substitutionskosten der Länder differieren, sind auch die Tauschverhältnisse verschieden, so daß der Außenhandel ganz entsprechend der Lehre RICARDOS zustandekommt. 1) 2)

Bei marginalen konstanten Substitutionskosten wird das reale Austauschverhältnis nur durch die 'opportunity costs', ohne Berücksichtigung der Nachfrage, bestimmt. Die Kostenbetrachtung allein kann das Tauschverhältnis aber nicht mehr erklären, wenn die marginalen Substitutionskosten steigen. Hier müssen die Nachfrageunterschiede gegenüber den produzierten Gütern in den einzelnen

-
- 1) Die Darstellung der Substitutionskosten geschieht durch die Transformationskurve, die von den Produktionsfunktionen und dem gegebenen Faktorangebot abgeleitet ist. Sie zeigt nach JOHNSON, H. G.: "the maximum amount of one commodity that can be produced, given a specified amount of the other to be produced". Money, Trade and Economic Growth. S. 30.

Aufbauend auf PARETOs Vorarbeit wird die Nachfrageseite geometrisch mit Hilfe gesellschaftlicher Indifferenzkurven, den geometrischen Orten aller Güterkombinationen mit dem gleichen Nutzen für die Gesellschaft, berücksichtigt. Vgl. PARETO, V.: Manuel d'Economie Politique. Paris 1909, S. 270 ff., besonders aber LEONTIEF, W.: Die Anwendung von Indifferenzkurven bei der Analyse des internationalen Handels. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. S. 135 ff.

- 2) Bemerkenswerte neue Ansätze einer Außenhandelstheorie unternahm LORENZ, D.: Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen. Heft 25, Berlin 1967.
- a) Durch Betonung der komplementären Außenhandelsstruktur gelingt es ihm, die Theorie auf unterschiedlich entwickelte Länder anzuwenden.
 - b) Er arbeitet mit einem monopolistischen Marktmodell, anstatt mit vollkommenem Wettbewerb.
 - c) Er ersetzt die Kosten-/Preisvorteile durch 'Entwicklungsvorteile', d. h. aus der weltwirtschaftlichen Entwicklung entstandene Vorzugsstellungen einiger Länder. Damit kann er Außenhandels- und Entwicklungstheorie verknüpfen.

Ländern ergänzend hinzugezogen werden. ¹⁾

Eine Weiterentwicklung erhielt die Theorie der komparativen Kosten auch von B. OHLINs Faktorproportionentheorie ²⁾, der versuchte, die Ursachen der Kostenunterschiede im Außenhandel festzustellen. Er kam zu dem Ergebnis, daß die Kostendifferenzen und somit die Spezialisierung sich nicht nur nach den Produktivitätsunterschieden, sondern auch nach der relativ reichlichen Verfügbarkeit der Produktionsfaktoren richte, die sich in den verschiedenen Preisen niederschläge. Dabei hat der Freihandel die Tendenz, auch ohne Faktormobilität, die Faktorpreise und damit auch die Warenpreise international auszugleichen. Dieses Theorem von HECKSCHER - OHLIN ³⁾ wurde von SAMUELSON stringent, aber unter unrealen Prämissen ⁴⁾ dahingehend weiterentwickelt, daß sich der behauptete Faktorpreisausgleich nicht nur tendenziell, sondern vollkommen vollziehe ⁵⁾. Die Ergebnisse wurden von JOHNSON prägnant so zusammengefaßt: "different initial endowments of factors of production give rise to differences in comparative costs, which in turn give rise to trade; trade give rise to equalization of commodity and factor prices, levelling out the scarcity of different factors in different countries in the process of equalization of commodity prices". ⁶⁾

-
- 1) Durch Kombination der Transformations- und Indifferenzkurven erhält man A. MARSHALLs Tauschkurve, die zugleich die reziproke Angebots- und Nachfragekurve ist (reciprocal demand curve), da sie die Export- und Importmengen eines Landes bei verschiedenen Preisverhältnissen angibt. Im Schnittpunkt der Tauschkurven beider Länder liegt dann das Gleichgewichtsaustauschverhältnis. Vgl. MARSHALL, A.: *The Pure Theory of Foreign Trade*. 3. Aufl., London 1949.
 - 2) OHLIN, B.: Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit. In: ROSE, K. (Hrsg.): *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*. Köln-Berlin 1965, S. 31 ff.; - DERS.: *Interregional and International Trade*. Cambridge (Mass.) 1933.
 - 3) HECKSCHER, E.: *The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income*. In: *Readings in the Theory of International Trade*. London 1958.
 - 4) Zu den Prämissen vgl. MEADE, J.E.: *Probleme der Wirtschaftsunion souveräner Staaten*. In: *Probleme nationaler und internationaler Wirtschaftsordnung*. Tübingen-Zürich 1955, S. 176 ff.
 - 5) SAMUELSON, P.: Der Ausgleich der Faktorpreise durch den internationalen Handel. In: ROSE, K. (Hrsg.): *Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*, S. 69 ff. Ebenso bei LERNER, A.P.: *Factor Prices and International Trade*. *Economica* 1952, XIX.
 - 6) JOHNSON, H.G.: *Money, Trade and Economic Growth*. London, 1962, S. 29.

2. Komparative Kosten und Freihandel

Die Theorie der komparativen Kosten stellte aber von Anfang an nicht nur ein theoretisches Erkenntnismittel dar, um den Außenhandel zu erklären, sondern bezweckte gleichzeitig auch die Rechtfertigung des allgemeinen Freihandels als Mittel der Wohlfahrtssteigerung aller Staaten, bzw. mit gewissen Einschränkungen auch aller Individuen. ¹⁾

Je unbehinderter nämlich der Handel, desto höher die internationale Konkurrenz, die einem Land eine vermehrte Verfügung über billigere, qualitativ hochwertigere Güter aus dem Ausland verschafft. So wird jedes Land dazu gezwungen, seine Produktionsfaktoren möglichst effektiv einzusetzen, d.h. sich nach dem Gesetz der komparativen Kosten auf diejenige Güterproduktion zu spezialisieren, die den relativ größten Vorteil oder geringsten Nachteil gegenüber anderen Handelsländern aufweist ²⁾. Zwar bedingt dies Anpassungen in der Produktionsstruktur oder Ressourcenallokationen, aber es garantiert gleichzeitig die Optimierung der Produktionsstruktur und die größtmögliche Leistungsfähigkeit der Wirtschaft. Es können nämlich hierbei uneffizient eingesetzte Produktionsfaktoren eingespart, Hochkostenproduzenten eliminiert und so Produktion und Exporthandel gesteigert werden. Zugleich damit vermehrt sich aber auch die Importgüternachfrage nach den komparativ günstigeren Auslandsgütern. Die internationale Arbeitsteilung "stellt (also) Ressourcen frei zur Produktion von Gütern, die sonst nicht produziert werden könnten und setzt Einkommen frei, um sie zu kaufen und zu nutzen. Auf diese Weise hebt der Handel das allgemeine Einkommen und ermöglicht einen höheren Lebensstandard als ohne Handel möglich wäre". ³⁾ Im Regelfall beschleunigt deshalb der liberalisierte Handel die Ressourcenallokation und das Wachstum der Weltwirtschaft. ⁴⁾

Da die Arbeitsteilung nämlich nur eine Produktions- und Exportsteigerung der Güter erlaubt, die gegenüber anderen Ländern am konkurrenzfähigsten sind, werden voraussichtlich nicht alle Produktionen eines Landes weitergeführt werden können. Dies muß notwendig in einer Länder- und gütermäßigen Handelsverschiebung für die einzelnen Handelspartner enden. "Je enger (nämlich) die Ver-

-
- 1) SAMUELSON, P. A.: Wohlstandsökonomik und internationaler Handel. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. S. 159 ff.
 - 2) MILL, J. St.: Grundsätze der politischen Ökonomie. 2. Bd., Jena 1921, S. 131 ff.; - CEPES: Die freie Weltwirtschaft in der Bewährung, 1964,
 - 3) CEPES: a. a. O., S. 68,
 - 4) SOHMEN, E.: Internationale Währungsprobleme. Frankfurt 1964, S. 71.

flechtung des Außenhandels zwischen mehreren Volkswirtschaften wird, umso mehr erhöht sich die Ausfuhr bei den konkurrenzfähigen und die Einfuhr bei den konkurrenzunfähigen Gütern. " 1)

Dabei ist jedoch kaum mit einer absoluten Spezialisierung auf einzelne Güterkategorien zu rechnen, bei der die Produktion ganzer Sektoren zugunsten anderer verlagert würde, sondern eher mit einer Spezialisierung innerhalb einzelner Güterkategorien, bei der jeweils spezialisierte Güter derselben Kategorie exportiert bzw. importiert werden (intra-industry-specialization).

Offensichtlicher erscheint eine Spezialisierung der Unionländer auf einige Ländergruppen, da die Überschußländer erfahrungsgemäß ihren Handel vor allen Dingen mit anderen Überschußländern expandieren, und weniger mit den Defizitländern. 2) Die Überschußländer können nämlich ihre Exporte nach überall hin erhöhen, während die Defizitländer mehr ihre Importe, kaum aber ihre Exporte vergrößern können. Die mit der Exportexpansion verbundene Importerhöhung der Überschußländer muß sich daher auf andere Gläubigerländer konzentrieren. Dies ist jedoch keine echte, sondern nur eine durch Ungleichgewichte hervorgerufene Arbeitsteilung.

Eine echte Arbeitsteilung der Länder würde erst dann eintreten, wenn sich trotz der Überschüsse bzw. Defizite Handelskonzentrationen zwischen den Gläubiger- und Schuldnerländern vollziehen würden. Diese wären ein Zeichen dafür, daß sich die Unterschiede in der Konkurrenzfähigkeit, die die Ursache der Ungleichgewichte waren, infolge der Spezialisierung ausgleichen würden. Der stimulierte Austausch würde verhindern, daß die Defizitländer ihre Importe einschränken und so die Arbeitsteilung abbremsten müßten. Sie könnten sich vielmehr auf die relativ günstigen Exportgüter konzentrieren.

3. Freihandel und Integrationstheorie

Dieser Freihandelsgedanke konnte beschränkt nur im 19. Jahrhundert, kaum mehr aber während und nach den kritischen Jahren der Weltwirtschaftskrise Anwendung finden, zwang doch der Devisenmangel die Staaten lange Zeit zu Devisenbewirtschaftung, Abwertungen und bilateralem Handel. Obwohl sich diese Lage nach dem zweiten Weltkrieg anfangs noch zugespitzt hatte, wurde man sich doch bald wieder der Nachteile der Handels- und Zollbarrieren bewußt, behinderten diese doch die Handelsexpansion nicht nur direkt, indem sie den Austausch eines Groß-

1) SCHWEGLER, S.: a. a. O., S. 126 f.

2) SCHWEGLER, S.: a. a. O., S. 122.

teils der Produktion unterbanden, sondern auch indirekt dadurch, daß sie den Ansporn zur Produktivität herabsetzten.

Aus dieser Erkenntnis entstanden nicht nur politische Bemühungen, um die Schäden des Protektionismus zu beseitigen, sondern zugleich auch eine Reihe von theoretischen Versuchen, die Vorteile der Arbeitsteilung für Handel und Wohlstand erneut zu bekräftigen. In der Überzeugung, daß es unmöglich sei, wiederum in die Bahnen der liberalen Weltwirtschaft zurückzukehren¹⁾, wandelte man die bisherige, liberale Theorie in die Theorie der Zollunion um.²⁾ Den entscheidenden Anstoß dazu gab 1950 die Pionierarbeit von J. VINER 'The Customs Unions Issue' (London-New York).³⁾

Die Differenz zum liberalen Weltwirtschaftssystem wird schon an der verwirrenden Tatsache manifest, daß die Zollunion, wenngleich aus verschiedenen Gründen, sowohl von Freihändlern wie von Protektionisten verteidigt und verworfen wird.⁴⁾ Von den Freihändlern wird sie zwar als Schritt zur Liberalisierung begrüßt, gleichzeitig aber aus Furcht vor der Diskriminierung der Länder außerhalb der Union verworfen.⁵⁾ Die Protektionisten dagegen verteidigen sie wegen der Ausdehnung des Zollschatzes gegenüber Drittstaaten auf alle Unionsländer, verwerfen sie aber aus Furcht vor der erhöhten Konkurrenz innerhalb der Union.

Die gleichzeitige Auslösung entgegengesetzter Bewegungen, d.h. eines größeren Freihandels verbunden mit Elementen größeren Schutzes, macht daher die Theorie der Zollunion zu einer Doktrin, die angibt, wie die Union zwar etwas besser machen kann als vorher, aber doch nicht das Beste erreicht. Daraus ergibt sich die Frage, ob die Zollunion überhaupt einen Schritt zu einer optimaleren Gesamtsituation darstellt, handelt es sich doch auch bei ihr um ein System subopti-

1) PREDOEHL, A.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. a.a.O., S. 61.

2) Zur Entwicklung der Zollunionstheorie. LIPSEY, R.G.: The Theory of Customs Union. A General Survey. In: E.J., Bd. 70, S. 509 ff.

3) VINERs Einfluß auf die weitere Entwicklung dieser Theorie war so bestimmend, daß MEADE, selbst einer der hervorragendsten Integrationstheoretiker, schreiben konnte, die Integrationstheorie wäre voraussichtlich nicht in den jetzigen Bahnen entwickelt worden, hätte VINER nicht jene wenigen, hochbedeutsamen Seiten verfaßt. MEADE, J.E.: The Theory of Customs Unions. Amsterdam 1955, S. 33 f.

4) JOHNSON, H.G.: Money, Trade and Economic Growth. London 1962, S. 46 f.

5) Nach VINER ist die Zollunion "ein seltsames Phänomen, das Freihändler und Protektionisten auf dem Gebiet der Handelspolitik vereint". VINER, J.: op. cit., S. 41.

maler Situationen. Die sich damit beschäftigende Forschung hat die Frage in ihrer sogenannten Theorie des Zweitbesten ¹⁾ dahingehend beantwortet, daß man, wenn nur einige, nicht aber alle bisherigen Verletzungen des Wohlfahrtsoptimums aufgehoben werden, nicht von vornherein beantworten könne, welche Richtung die Verbesserungen einschlagen. ²⁾ M. a. W. gibt es "keine Möglichkeit ... apriori verschiedene Situationen vergleichend zu beurteilen, in denen einige Optimum-Bedingungen erfüllt sind und andere nicht". ³⁾

Daher ist für die Problematik einer Zollunion festzuhalten, daß nicht von vornherein mit Sicherheit konstatiert werden kann, ob eher als vorher mit einer Steigerung des Sozialprodukts zu rechnen ist. Es bedarf dazu einer speziellen Analyse der von VINER eingeführten Kriterien der Handelsschaffung und Handelsablenkung, sowie besonders der Untersuchung einiger Anfangsbedingungen der Zollunion. Dies wird in den folgenden Kapiteln vorgenommen.

-
- 1) LIPSEY/LANCASTER: The General Theory of Second Best. In: Review of Economic Studies. 1956-57, S. 11 ff.
 - 2) JOHNSON, H. G.: op. cit., S. 42-47; - DERS.: The Criteria of Economic Advantage. In: The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 33.
 - 3) NEUMAYER, K.: Die Theorie der Zollunion (Diss. rer. pol.). Köln 1962, S. 11 f.

II. KAPITEL: PRÄFERENZEFFEKTE DER ZOLLUNION ^{1) 2)}

1. Handelsschaffung und Handelsablenkung

Die Problematik einer Zollunion liegt darin, eine Kombination von Freihandelsgebiet innerhalb der Union und Protektionsgebiet gegenüber der Außenwelt zu sein. Daraus resultieren verschiedenartige Wirkungen auf die Umverteilung der Handelsströme, die man im Anschluß an VINER in Effekte der Handelsschaffung bzw. der Handelsablenkung einteilt. ³⁾

1.1. Handelsschaffung und Handelsexpansion

Nicht jede Union bringt eine Handelsschaffung mit sich. Handelten die Partnerländer nämlich schon vor der Union unter optimalen Freihandelsbedingungen, sei es, daß Land A schon immer von B, als billigstem Anbieter importierte, oder sei es, daß beide späteren Unionsländer A und B schon seit jeher von Drittländern C, als billigster Angebotsquelle ihre Importe bezogen, dann ändert auch die Union nichts daran.

Bestand jedoch vor der Union in A und B eine geschützte Eigenproduktion, bei der B der billigere Anbieter war, dann führt der integrationsbedingte Zollabbau dazu, diese Eigenproduktion in Land A durch die ohne Zollschutz nunmehr billiger gewordene Produktion von B zu ersetzen. Diese Verschiebung von einem Hochkosten- zu einem Tiefkostenstandpunkt innerhalb der Union heißt Handelsschaffung (trade creation). ⁴⁾ Sie ist immer ein Schritt in Richtung auf den

-
- 1) Diese Präferenzeffekte entsprechen den 'Welfare' Erwägungen von ERDMAN, P./ROGGE, P.: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. S. 15 ff. bzw. wegen der Abstraktion vom Zeitfaktor der 'Statik der Integration' von BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration. London 1961, 1. Teil.
 - 2) Eine eingehende preistheoretische Analyse der Präferenzeffekte lieferte POSER, K.: Die Wirkungen internationaler Präferenzsysteme auf Preise und Handelsströme. Berlin 1964.
 - 3) Da vorerst nur ein Gut betrachtet wird, haben wir es nach MEADE, J.E. mit 'Primärwirkungen' zu tun: The Theory of Customs Unions. op. cit., S. 67.
 - 4) Zur Definition der Handelsschaffung vgl. VINER, J.: a.a.O., S. 43; BALASSA, B.: a.a.O., S. 26; SPRAOS, J.: The Condition for a Trade Creating Customs Union. In: E.J. Bd. 74, März 1964, S. 100 f., um nur einige zu nennen.

Freihandel, entspricht jedoch nur den Optimalbedingungen, wenn B der absolut billigste Anbieter ist. ¹⁾ Suboptimal bleibt die Lage aber weiterhin, wenn der potentiell billigste Anbieter außerhalb der Union liegt, ohne jedoch wegen der Protektion in der Union konkurrenzfähig zu sein. In diesem letzteren Fall ist die Union weniger produktiv als bei allgemeinem Freihandel, da sich der Handel nicht nach den absolut billigsten Produktionsstandorten auf der Welt, sondern nur nach den relativ billigsten in der Union richtet. Dennoch ist die Produktion in der Union nun billiger als die vormals geschützte Eigenproduktion des Partnerlandes A. Dabei beruht die Handelsschaffung auf einem Produktions- und einem Konsumptionseffekt. ²⁾ Der positive Produktionseffekt betont den durch den Zollabbau hervorgerufenen relativen Kostenvorteil des Partnerlandes B, so daß sich dessen Produktion und Exporte auf Kosten von einer Produktionseinstellung und Importvermehrung im Inland A ausdehnen. Dieser Effekt heißt auch Ländersubstitution (inter-country substitution). ³⁾

Der zweite Substitutionseffekt der Handelsschaffung ist die Gütersubstitution (inter-commodity substitution) oder der positive Konsumptionseffekt, der in einer integrationsbedingten Nachfrageverschiebung von der heimischen Produktion zu verschiedenartigen Substitutionsgütern der Partnerländer besteht, die neue Bedarfe decken bzw. alte Bedarfe besser zu decken vermögen als die heimischen Güter. ⁴⁾

1) SPRAOS, J.: a. a. O., S. 104.

2) VINER, MEADE und LIPSEY sehen die Handelsschaffung nur in Beziehung zur 'Produktionsmaximierung', also nur den Produktionseffekt, während sie die Konsumveränderungen in den Rahmen der 'Handelsoptimierung' stellen. JOHNSON dagegen, auf den die neuere Analyse aufbaut, kennt für Handelsablenkung und -schaffung je einen Produktions- und Konsumptionseffekt, die beide als positiv bezeichnet werden, um ihre Zugehörigkeit zur Handelsschaffung auszudrücken. Bei der Handelsablenkung heißen sie negative Effekte. JOHNSON, H. G.: The European Common Market - Risk or Opportunity? In: WWA 79 (1957), S. 273.

3) Zur graphischen Darstellung der Handelsschaffung vgl. JOHNSON, H. G.: Money, Trade .. op. cit., S. 53 f. LIPSEY, R. G.: The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. In: Economica, Febr. 1957, S. 40; DERS.: The Theory of Customs Union. A General Survey. In: E. J., Sept. 1960, S. 504.

4) Zur Erklärung des Substitutionseffekts: JOHNSON, H. G.: Money, Trade and Economic Growth. op. cit., S. 53; BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration. op. cit., S. 57 ff. SCHLEICHER machte darauf aufmerksam, daß sich der Handel nicht steigern müsse, wenn sich nur die Handelszusammensetzung verschiebe. SCHLEICHER, H.: Der Einfluß der europäischen, wirtschaftlichen Integration auf entwickelte Außenseiter, unter besonderer Berücksichtigung der Vereinigten Staaten von Amerika. In: Zft. für Nationalökonomie, Bd. 24, Heft 1/2, S. 145.

Dadurch steigt der Verbrauch der verschiedenen Unionsgüter auf Kosten der Binnenproduktion.

Entsprechend dieser beiden Elemente hat die Handelsschaffung zwei Vorzüge: (1) sie erspart Produktionskosten bei den jetzigen Importgütern gegenüber der Eigenproduktion des Inlands ein, (2) sie erreicht durch den Ersatz der teureren Binnengüter durch andersartige Importe eine billigere und höhere Bedarfsbefriedigung (consumer surplus).

Nach dem Zollabbau können die Partnerländer also nur noch die Güter produzieren und exportieren, deren Produktionskosten die um den Zollabbau verbilligten Importpreise nicht übersteigen. Auf Grund der Veränderung der Produktions- und Nachfragebedingungen dehnt also jedes Unionsland nur die Güterproduktion mit den relativ günstigeren Herstellungskosten aus und gibt die Produktion weniger begünstigter Güter zugunsten der Importe aus den Partnerstaaten auf. Somit verschieben sich die Produktionsgrundlagen und wächst die internationale Arbeitsteilung. Denn an die Stelle der eingeschränkten Produktion treten nunmehr die Importe, während mit der Produktionsausdehnung bei den produktiven Sektoren die Exporte wachsen. Die spezialisierte Güterherstellung gilt zugleich für alle Unionsländer. Durch den Begriff der Handelsschaffung soll also die Tendenz zum regional begrenzten Freihandelsideal, zur Handelsexpansion und zur erhöhten Arbeitsteilung zum Ausdruck kommen.

1.2. Handelsablenkung und Verminderung der internationalen Arbeitsteilung

Hat nun das Land A vor der Union mit B aus dem absolut billigsten Land C importiert, während B seine Produktion, die billiger als A ist, vorher geschützt hielt, dann tritt nach der Zollunion zwischen A und B eine totale Ablenkung der Importnachfrage von A aus C zugunsten von B ein. Denn durch die Zolllsenkung sind die Produktionskosten von B billiger geworden als die Produktionskosten von C inklusive Außenzoll der Union, der zusätzlich überwunden werden muß. Dies ist VINERs Handelsablenkung (trade diversion). Zwischen den Partnern hat die Präferenz wiederum neuen Handel geschaffen, jedoch nur auf Kosten einer zollbedingten künstlichen Verzerrung der eigentlichen Preisverhältnisse. Die Nachfrage wird von den an sich billigeren Weltmarktpreisen abgelenkt, nur weil bei Land B die Zolle wegfallen. ¹⁾

1) Zur Definition siehe VINER, J.: op. cit., S. 43; BENTICK, B. L.: Estimating Trade Creation and Trade Diversion. In: E. J., Bd. 73, Juni 1963, S. 219 ff.; KREININ, M. E.: On the 'Trade Diversion' Effect of Trade Preference-Areas. In: Journal of Political Economy, Bd. 67, Heft 4,

JOHNSON teilt diese Handelsablenkung wiederum in zwei - diesmal negative - Aspekte ein, einen Produktions- und einen Konsumptionseffekt.

Der negative Produktionseffekt bezeichnet eine Produktionsallokation von eigentlich kostengünstigeren ausländischen Gütern, zu den an sich kostengünstigeren, aber durch den Außenzoll relativ preisgünstiger gewordenen Gütern des Partnerlandes. Diese Produktionssteigerung ist ein unwirtschaftlicher Effekt, da die Produktionsmaximierung nach Art des Freihandels verhindert wird. ¹⁾

Da die neue Diskriminierung zwischen Union und Außenwelt das Preisverhältnis gewisser Außenhandelsgüter verändert, kommt es auch zu einem negativen Konsumptionseffekt. Obwohl die Drittimporte kostenmäßig billiger sind, wendet sich die Nachfrage vermehrt den vom Zoll befreiten und daher preisgünstigeren Substitutionsgütern der Union zu. Diese sind nunmehr fähig, dieselben Bedarfe zu geringerem Preis zu befriedigen. Denn für den Konsumenten kommt es nur auf die Preise im Inland an und nicht auf die Realkostenunterschiede auf dem Weltmarkt. ²⁾

1959, S. 389 ff.; SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. op. cit., S. 55. Graphische Darstellung der Handelsablenkung bei: JOHNSON, H. G.: Money, Trade and Economic Growth. op. cit.: S. 54 f. Eine andere Graphik schlägt KREININ, M. E.: The 'Outer Seven' and the European Integration. In: AER, Bd. 50, Heft 3, Juni 1960, S. 376, vor. Nach HABERLERS Auffassung sind Handelsablenkungen ein unumgängliches Ergebnis von Zollunionen. "Präferentielle Zollsenkungen sind fast immer teilweise, oft ausschließlich handelsverzerrend." HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration Europas. In: Wirtschaftsfragen der freien Welt. Frankfurt 1957, S. 527. Derselben Meinung ist auch KUENG, E.: Rückwirkungen der EWG auf die übrigen westeuropäischen Länder. In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 267 f.

- 1) Der negative Produktionseffekt "refers to the extra cost of producing a commodity in the partner country rather than in the foreign country as trade diversion shifts the sources of supply from lower-cost (foreign) to higher-cost (partner) producers". BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration, op. cit., S. 27.
- 2) VINER kannte in seiner restriktiven Analyse nur den Produktionseffekt, da er fixen Warenkonsum, unabhängig von der relativen Preisstruktur (d. h. eine Preiselastizität der Nachfrage von Null), annahm. Der Einbau der Gütersubstitution in die Theorie wurde dann von verschiedenen Autoren nachgeholt: MEADE, J. E.: The Theory of Customs Unions. op. cit., S. 44 ff.; LIPSEY, R. G.: The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare. a. a. O., S. 40 ff.; GEHRELS, F.: Customs Unions from a Single Nations Viewpoint.

Die Diskriminierung von Exporteuren wegen ihrer Nicht-Zugehörigkeit zum Präferenzsystem läuft Gefahr, die komparativen Kosten als Bestimmungsfaktor von Produktionsstruktur und Außenhandel auszuschalten und statt dessen ausschließlich die Präferenzermäßigung über die Handelsausrichtung entscheiden zu lassen. Damit werden die Produktionsfaktoren von den effektiven, rationellen Einsatzstellen abgezogen und einer ungünstigeren Verwendung zugeführt. Dies ist ein Rückschlag für die internationale Arbeitsteilung, der eine Produktionsmaximierung und Handelloptimierung verhindert. Der internationale Wettbewerb ist seiner Auslesefunktion gemäß der vergleichsweise Höhe der Selbstkosten beraubt und die Standortwahl erfolgt nicht mehr nach den Kriterien natürlicher Produktionsvorteile und schmälert daher die Ergiebigkeit des Wirtschaftsprozesses.

So steigt der durch den Zollabbau induzierte neue Handel nur zu einem Teil, nämlich aus der Handelsschaffung, wegen einer rationelleren Faktorverwendung. Der andere Teil dagegen expandiert wegen einer Verschiebung von der Außenwelt in die Union hinein; bei dieser Handelsablenkung spezialisieren sich die Partner untereinander, obwohl eine Arbeitsteilung zwischen der Union und der Außenwelt ökonomisch ergiebiger wäre.

2. Anfangsbedingungen der Zollunion und Handelsentwicklung ¹⁾

Im folgenden ist nun zu untersuchen, ob die Handelsschaffung oder die Handelsablenkung in einer Zollunion wie der EWG überwiegen werden. Darüber entscheiden vor allem drei Anfangsbedingungen einer Union: Zollstruktur, Angebots- und Nachfrageverhältnisse und die Größe der Union,

In: Review of Economic Studies, 1956/1957, No. 1, S. 61 ff. Doch macht LIPSEY darauf aufmerksam, daß GEHRELS nur den positiven Konsumptionseffekt erwähnt. LIPSEY, R. G.: Mr. GEHRELS on Customs Unions, ebenda, 1956/57, No. 3, S. 211 f.

1) Fast alle großen Integrationstheoretiker wie VINER, MEADE, JOHNSON, BALASSA, um nur einige der hervorragendsten zu nennen, haben sich mit diesen Bedingungen auseinandergesetzt. Besonders erwähnenswert ist die übersichtliche Systematik bei MEADE, J. E.: The Theory of Customs Unions, op. cit., S. 107 ff.

2.1. Ursprüngliches Zollsystem und Handelsveränderung

Übereinstimmend wird der ursprünglichen Zollhöhe ein bedeutender Einfluß auf die spätere Handelsentwicklung innerhalb und außerhalb der Union zugebilligt.

Je höher nämlich das durchschnittliche Zollniveau der Partnerländer war, desto größer werden nach der Zollsenkung auch die positiven Produktions- und Konsumtionseffekte in der Union sein, die den Binnenhandel expandieren lassen. ¹⁾

Je niedriger gleichzeitig der gemeinsame Außenzoll gegen die Importe aus der Außenwelt und der Zoll auf die Exporte der Union in die Außenwelt ausfallen, desto stärker wird gleichzeitig auch der Extra-Unionshandel expandieren können. ²⁾

2.2. Raumfaktoren der Zollunion und Handelsentwicklung

Auch die räumlichen Faktoren der Zollunion spielen bei der Bestimmung der Handelseffekte eine wichtige Rolle. Darunter ist vor allem die Beeinflussung der Produktions- und Konsumtionseffekte durch die Größe der Union und die wirtschaftliche Distanz der Partnerstaaten zu verstehen.

a) Dimension der Zollunion

Die wünschbare Größe einer Zollunion ist in der Integrationstheorie umstritten. Während die Verteidiger einer kleinen Union deren Zwang zu größerem Außenhandel und minimalem Protektionismus betonen, stützen sich die Verfechter einer möglichst großen Union, unserer Meinung nach berechtigt, auf folgende zwei Argumente:

Es sei richtig, daß eine kleine Zollunion eine gewisse internationale Arbeitsteilung erreiche ³⁾, doch gelinge es einer großen Union in verstärktem Maße sich den

1) Näheres bei BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration, op. cit. S. 44.

2) Hierzu MEADE, J.E.: a. a. O., S. 109 f.

3) Dies ist die Auffassung von ROEPKE, W.: Gemeinsamer Markt und Freihandelszone. In: Ordo, Bd. X, 1958, S. 53; ROTHCHILD, K.: Kleinstaat und Integration. In: WWA, Bd. 90, Heft 2, 1963, S. 239; KUZNETS, S.: Economic Growth of Small Nations. In: Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 18 ff. Jene Theoretiker hätten mit ihrem Argument durchaus recht, wenn VINER, mit ihm die übrigen Verteidiger möglichst großer Zollunionen, nicht als Prämisse eine unveränderte Handelspolitik in der neuen Zollunion annehmen würden. Tatsächlich kommt ja alles darauf an, ob sich die neue Union 'inward looking' oder 'outward looking' in ihrer Handelspolitik verhält.

allgemeinen, weltweiten Freihandels- und Spezialisierungsbedingungen anzugleichen. ¹⁾ Mit zunehmender Größe der Union entstehe nämlich eine Handelsverflechtung unter den vielen Partnerländern, die kaum noch von negativen Produktions- und Konsumtionseffekten der Handelsablenkung begleitet sein werde, da ja nur noch wenige wichtige Drittstaaten der Union fernblieben. Zugleich mit der größeren Arbeitsteilung und den sinkenden Produktionskosten, bestünden in der größeren Union auch vermehrte Möglichkeiten von Massenproduktion und Stückkostensenkung. ²⁾

b) Geographische Nähe und Transportkosten in der Zollunion

Eine wirklichkeitsnahe Zollunionstheorie muß auch die Transportkosten und die geographische Nähe der Partnerländer berücksichtigen. Dabei geht es um eine Verbindung beider Größen, da für den Handel nicht so sehr die geographische, sondern die ökonomisch relevante Distanz, d. h. die mit den Transportkosten gewichtete geographische Distanz, ausschlaggebend ist.

Eine Union ökonomisch nahegelegener Staaten ist nach BALASSA aus zwei Gründen wünschenswert:

(1) Je geringer die Wirtschaftsdistanz, desto größer ist die Möglichkeit einer Handelsexpansion in der Union durch den positiven Produktionseffekt, da dann kaum noch ein geographischer Schutz besteht. ³⁾ Gleichzeitig werden auch eher die negativen Produktionseffekte vermieden, denn wie die enge negative Korrelation zwischen Wirtschaftsentfernung und Haupthandelsströmen zeigt, wickelte

-
- 1) VINER, J.: The Customs Unions Issue, op. cit., S. 51; MEADE, J.E.: The Theory of Customs Unions. op. cit., S. 109; TINBERGEN, J.: Customs Unions: Influence of their Size on their Effect. In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113, Heft 3, S. 404-414; MEYER, F.W.: Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen. In: Wirtschaftsfragen der freien Welt. op. cit., S. 611.
 - 2) JEWKES, J.: Are the Economies of Scale Unlimited? In: ROBINSON, E. A. G. (Hrsg.): Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 95 ff.
 - 3) BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration. op. cit. S. 42. Allerdings kann eine zu große Wirtschaftsdistanz den Handel, trotz Kostenvorteilen, unterbinden. Dazu siehe BINSWANGER, H.Ch.: Das intra-regionale Gleichgewicht. Zur Integration von Standorttheorie und Theorie des internationalen Handels. In: Schweizerische Zft. für Volkswirtschaft und Statistik. Bd. 97, Heft II, Juni 1961, S. 129 ff.

sich schon vor der Union der meiste Handel mit den späteren Unionspartnern ab.

(2) Je geringer die Wirtschaftsdistanz, desto größer ist auch der positive Konsumtionseffekt, da die Ähnlichkeit der Geschmacksstruktur die Substitution der Binnenproduktion durch die Importe erleichtert.

2.3. Bedeutung der ehemaligen Wirtschaftsstruktur späterer Unionspartner

Eng mit dem vormaligen Zollschatz verbunden hat sich unter den ehemals getrennten Partnerländern eine Wirtschaftsstruktur herausbilden können, deren Komplementarität oder Substitutionalität als ein bedeutendes, nach einigen sogar als das bedeutendste Bewertungskriterium der zu erwartenden Handelswirkungen anzusehen ist.¹⁾

a) Kostenkomplementarität oder -substitutionalität und Zollunion

Handelspartner sind in ihrem Angebot bzw. in ihren Kosten substitutional²⁾, wenn sich auf Grund der ähnlichen Kostenstruktur die Produktionsprogramme überschneiden konnten. Dagegen sind sie kostenkomplementär (dissimilar costs), wenn ihre Produktionsausrichtung differiert, da die Herstellungskosten bei gleichen Gütern zu unterschiedlich sind.

VINER hält nun die komplementären Unionen für unvorteilhaft, dagegen die Unionen rivalisierender Staaten immer für günstig. Je mehr ähnliche Güter nämlich vor der Union unter einer protektionistisch verzerrten Produktionsstruktur hergestellt werden konnten, desto größer ist der Spielraum des neuen Wettbewerbs innerhalb der Union, um die Spezialisierung der Produktion und damit die Handelsexpansion voranzutreiben.³⁾ Nur wenn die Unionspartner vorher Rivalen in der Güterproduktion waren, können sie in der Union die Vorteile der Handels-

-
- 1) LIESNER, H.: Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas. In: HARROD, R. F. / HAGUE, D. (Hrsg.): International Trade Theory in a Developing World. London 1963, S. 196.
 - 2) MACKOVER, H. / MORTON, G.: A Contribution Towards a Theory of Customs Unions. In: E. J., Vol. 63, März 1953, S. 35.
 - 3) VINER steht mit seiner Auffassung in genauem Gegensatz zu früher vertretenen Anschauungen, welche gerade komplementäre Unionen für besonders vorteilhaft hielten. VINER, J.: op. cit., S. 51.

expansion nutzen. ¹⁾ Dieser 'Überlappungsgrad' der Produktion ist umso größer, je höher die Zollprotektion und je geringer die Kostendifferenzen bisher waren.

Dennoch kommt es genau genommen nicht auf die aktuelle Komplementarität oder Rivalität allein an, sondern vor allem auf die potentielle Komplementarität der Wirtschaftsstrukturen. Der positive Produktionseffekt der Handelsschaffung in der Union, d.h. die Ausschaltung der Grenzproduzenten ist nämlich dann desto größer, je aktuell ähnlicher und je potentiell komplementärer die Partnerländer nach dem Zollabbau sind. ²⁾ Je geringere Kostendifferenzen zugleich zwischen der Union und der Außenwelt bestanden, desto geringer wird auch der negative Produktionseffekt der Handelsablenkung ausfallen.

Die Voraussetzung der bisherigen Analyse war die Möglichkeit der Produktionssteigerung zu konstanten Grenzkosten, d.h. unendlicher Angebotselastizität. Unter der Annahme der Kostenprogression dagegen (decreasing returns to scale) muß die Spezialisierung in der Union unvollständig bleiben, da zugleich mit der Produktionssteigerung des kostengünstigsten Produkts auch dessen Produktionskosten steigen, während sich die Kostensituation des kostengünstigeren Gutes gleichzeitig verbessert. ³⁾ Somit werden die ehemaligen Anbieter nicht voll durch neue ersetzt und die Handelsschaffung vorzeitig abgeschwächt. Sie erreicht ihren Stillstand bei der Angleichung der gegenläufigen Kostenniveaus. Andererseits wird aber auch die Handelsablenkung abgeschwächt, da die Produktionseinschränkung in der Außenwelt deren Kosten tendentiell senken und somit die Exporte langsam wieder konkurrenzfähiger machen wird.

-
- 1) MACKOVER/MORTON: a.a.O., S. 48. Je größer nämlich die Unzufriedenheit der vorher geschützten Produzenten mit der neuen Situation ist, desto bessere Ergebnisse kann man von der Zollunion erwarten. In diesem Sinne fürchtet SALIN, daß der nur schrittweise Zollabbau der EWG die gewünschte, radikale Umstrukturierung von Wirtschaft und Handel beeinträchtigt. SALIN, E.: Friedrich List und der Deutsche Zollverein. Tübingen 1960, S. 20 f.; ROEPKE, W.: Gemeinsamer Markt und Freihandelszone, In: Ordo, Bd. X, 1958, S. 56.
 - 2) Es ist das Verdienst von MEADE und MACKOVER-MORTON, auf die fehlende Präzision von VINER und LIPSEY aufmerksam gemacht zu haben, die STREETEN 'the Fallacy of the Happy Union of Similars' nennt. Vielmehr müssen die aktuell ähnlichen Länder potentiell komplementär werden. STREETEN, P.: Common Fallacies About the Common Market. In: WWA. Bd. 90, Heft 1, S. 278 ff.
 - 3) HABERLER, G.: Der Internationale Handel. Berlin 1933, S. 109.

Nimmt man dagegen eine Kostendegression (increasing returns) an, dann fallen zugleich mit der Produktionsausdehnung des kostengünstigeren Landes auch dessen Kosten, während sich die Kostensituation des unproduktiveren Partnerlandes noch verschlechtert. Dieser Tendenz zur vollkommenen Arbeitsteilung innerhalb der Union, steht aber dann auch eine sich vergrößernde Handelsablenkung zwischen Union und Außenwelt gegenüber, denn nun steht der Kostensenkung in der Union eine Steigerung in der Außenwelt gegenüber. ¹⁾

Der positive Produktionseffekt der Zollsenkung wird also desto größer sein, je größer die Angebotselastizität der Partnerländer und je geringer die Angebotselastizität der Drittstaaten ist. ²⁾

b) Nachfragekomplementarität bzw. -substitutionalität und Zollunion

Auch die Nachfrageelastizität kann zu verstärkten Handelsveränderungen führen. Diese Tatsache ist uns von den positiven und negativen Konsumtionseffekten her schon bekannt. ³⁾ Jedoch wurde bisher nur ein Gut, das Primärgut (a) in die Analyse der Zollsenkung einbezogen, nicht aber die Sekundäreffekte bezüglich der Komplementär- und Substitutionsgüter dieses Primärgutes. Auch bei ihnen sind als Folge der Integration vielfältige Handelsverschiebung möglich. ⁴⁾

- 1) Wenn die Kostendegression der Union soweit geht, daß sie die absolut kostengünstigeren Drittstaaten sogar noch unterbieten kann, dann entfällt die Handelsablenkung. Damit entspräche die Handelsschaffung in der Union den optimalen Freihandelsbedingungen.
- 2) Eine genaue Handelsausrichtung könnte also nur bei genauem Kostenvergleich aller Handelsgüter festgelegt werden, da nur so die Komplementaritätsgrade genau bestimmbar wären. Vgl. dazu NEUMAYER, K.: a. a. O., S. 46.
- 3) Es ist zu beachten, daß es bei der Nachfragekomplementarität bzw. -substitution nicht um einen Kosten-, sondern um einen Nutzensvergleich zwischen den heimischen und den ausländischen Gütern geht. Diese Veränderung der Nachfragemenge als Folge der unionsbedingten Verschiebung der Preisrelationen hatte VINER bekanntlich nicht beachtet. Sie kann sogar ohne Produktionseffekte, d. h. bei Nullelastizität des Angebots eintreten, wobei sich nicht die Handelsmenge, sondern nur die Handelszusammensetzung verändert. MEADE, J. E.: The Theory, a. a. O., S. 44.
- 4) Zur Diskussion der Sekundäreffekte (secondary repercussions) MEADE, J. E.: The Theory. S. 67 ff.; DERS.: Trade and Welfare. S. 521. SANNWALD/STOHLER: a. a. O., S. 50 ff. LIPSEY/LANCASTER: a. a. O., S. 11. NEUMAYER, K.: a. a. O., S. 68 ff.

Als nachfragekomplementär gelten zwei Güter a und b, wenn sie sich von der Nachfrage her so ergänzen, daß bei einer Preissteigerung von a die Nachfragemenge von b fällt und umgekehrt. Bei Nachfragesubstitutivität dagegen sind diese beiden Güter für die Bedürfnisbefriedigung derart austauschbar, daß bei einer Preissteigerung von a die Nachfragemengen von b steigen und bei Preis-senkung umgekehrt. ¹⁾

Trotz vieler theoretischer Möglichkeiten sind jedoch nur die Fälle der Substitution der Importgüter untereinander bzw. der Exportgüter verschiedener Länder als realistisch anzusehen. ²⁾

ba) Substitution im Dreiländerfall

Die Substitution zwischen verschiedenen Importquellen entsprechend dem negativen Konsumtionseffekt haben wir schon als den typischen Fall der Handelsablenkung kennengelernt. Dabei wurden die Importe aus der Außenwelt durch die Mehrnachfrage nach verbilligten Substituten der Partnerländer ersetzt.

Andererseits kann auch eine sekundäre Exportkontraktion zwischen Union und Drittstaaten C eintreten, wenn die Exporte von B nach A Substitute für dessen Exporte nach C sind. Mit steigender Importnachfrage von A verteuern sich nämlich die Exportpreise von B und sinkt deshalb die nach C verkaufte Exportmenge. ³⁾

bb) Handelsverschiebungen im Vier-Länder-Fall

Nehmen wir dagegen eine Konstellation aus vier Ländern an, bei der A aus B und C importiert und B nach A und D exportiert, dann sind je nach Angebots- und Nachfragekonstellation alle Fälle von extremer Handelsenerweiterung bis zu extremer Handelszerstörung möglich.

- 1) MEADE, J.E.: The Removal of Trade Barriers. S. 191. LIPSEY, R.G.: The Theory of Customs Unions; A General Survey. S. 499. LERNER, A.P.: The Economics of Control. 1947, S. 33. Er nennt die Nachfragesubstitution eine 'negative Komplementarität'.
- 2) MEADE kennt dabei insgesamt 8 verschiedene Möglichkeiten von Sekundäreffekten, je vier für Komplementarität und Substitution; jedoch hält er nicht alle für gleich wahrscheinlich.
- 3) Export- und Importkontraktion können sich bei C nicht kombinieren, da dieser Fall als unrealistisch ausgeschlossen wurde. Andernfalls müßte C anfänglich dasselbe Gut von B importiert und nach A exportiert haben. Daher ist der Wettbewerb zwischen eigenen Exporten und Importen im Dreiländerfall unwahrscheinlich.

(1) Eine Zollunion von A und B, verbunden mit einer vermehrten Import- bzw. Exportkonzentration innerhalb der Union zu Lasten des Handels mit der Außenwelt, muß sich für die Drittstaaten nicht unbedingt nachteilig auswirken, wenn diese ihrerseits mehr untereinander handeln. Dies ist möglich, weil die Exporte von C nach A mit denen nach D konkurrieren und leicht umlenkbar sind. Sinken nun die Exporterlöse von C gegenüber A, dann wird es seine Exporte nach D stimulieren. Zugleich kann damit auch der Importrückgang von D aus B kompensiert werden. ¹⁾

(2) Hatte C jedoch anstelle seiner Eigenproduktion vor der Union Imports Substitute aus D bezogen, und auch D anstelle der Eigenproduktion aus B importiert, dann wird der unionsinduzierte Exportrückgang von C und Importrückgang von D jeweils mit der Eigenproduktion ersetzt. Damit würde sich der Handelsdesintegration zwischen Union und Außenwelt über den Exportabbau von C nach D gleichzeitig auch eine Handelsverringering innerhalb der Außenwelt selbst anschließen.

(3) Als dritte Möglichkeit kann sich aber der Handel auf der ganzen Welt durch die Union schließlich auch sehr verdichten, wenn die Nachfrage stark komplementär gegliedert ist. Eine Zollsenkung zwischen A und B, wird A dazu veranlassen, mehr aus B zu importieren und seine eigene Konkurrenzproduktion verstärkt nach C zu exportieren. C wiederum benötigt dazu vermehrt Komplementärgüter aus D. D selbst hatte Güter aus C importiert, für das es Komplementärgüter aus B importieren muß usw.

Am besten werden die Vorteile der Handelsexpansion ausgenützt, wenn also die Integrationspartner untereinander nach der Zollunion möglichst komplementär werden, und der Handel zwischen der Union und der Außenwelt möglichst komplementär bleibt. ²⁾

1) MEADE, J.E.: The Theory. op. cit., S. 80.

SPRAOS, J. rät aber dazu, der Problematik der Nachfrageverschiebungen als Funktion des Zollabbaus nur eine relativ geringe praktische Bedeutung zuzuweisen, da die Konsumstruktur auf relative Preisänderungen nicht sensibel genug reagiere, und die Konsumtionseffekte überdies kaum meßbar seien. The Condition for a Trade-Creating Customs Union. In: Economic Journal, Bd. 74, März 1964, S. 102.

2) NEUMAYER, K.: a. a. O., S. 76.

3. Terms-of Trade-Effekt und Handelsveränderung

Die Handelswirkungen der Zollunion erstrecken sich aber nicht nur auf die Produktions- und Konsumtionseffekte, sondern auch auf die sogenannten Terms-of Trade-Effekte. Der Terms of Trade oder das reale Austauschverhältnis ist das Preisverhältnis zwischen den Exporten und den Importen eines Landes. In dieser Relation werden "die Preise, zu welchen das Ausland uns seine Exporte anbietet, und die Preise, die wir unsererseits für unsere Exporte berechnen", gegenübergestellt. ¹⁾

Die aus den Produktions- und Konsumtionseffekten der Union entstehenden Handelsveränderungen lassen auch die Preisverhältnisse der Handelsgüter nicht unberührt. Da sie eine Funktion der Nachfrage innerhalb der Union sowie zwischen Union und Außenwelt sind, verbessern oder verschlechtern sie sich für ein Land, je nachdem ob sich die Nachfrage der Handelspartner den entsprechenden Gütern zuwendet oder von ihnen abwendet. So kann bei Exportsteigerungen eine Verbesserung, bei Exportkürzung eine Verschlechterung der Terms of Trade erwartet werden, da im ersteren Fall die Exportpreise gesteigert werden, während man im zweiten Fall Preiskonzessionen machen muß, um die gegenwärtige Exportmenge aufrechtzuerhalten. ²⁾

3.1. Terms of Trade-Verbesserungen in der Zollunion

Jede Art von Importablenkung aus der Außenwelt kann das Preisverhältnis zwischen den eigenen Exportgütern und den Importgütern verschieben und das Volkseinkommen der Union steigern. Diese kann von verschiedenen Seiten her geschehen:

- 1) MEADE, J.E.: Großbritannien als Partner der EWG, S. 22. Es handelt sich hier um die 'net commodity terms of trade' oder 'real terms'. Zur Problematik der Definition der Terms of Trade vgl. die ausgezeichnete Übersicht von BENHAM, F.C.: Das reale Austauschverhältnis. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen, Köln/Berlin 1965, S. 143-158. Für eine eingehendere Auseinandersetzung mit der Theorie der Terms of Trade verweisen wir auf die umfassende Darstellung von LADEMAN, J.: Probleme des auswärtigen Realtauschverhältnisses. Diss. rer. pol. St. Gallen 1955.
- 2) Vorerst werden die Terms of Trade nur der statischen Betrachtungsweise unterworfen.

(1) Die negativen Produktions- und Konsumtionseffekte der Handelsablenkung bedeuten eine Kürzung des Exportmarkts der Außenwelt. Dem werden die Drittstaaten durch Preiszugeständnisse zu begegnen suchen, die mindestens kurzfristig umso größer sein werden, je unelastischer das Angebot der Außenwelt ist. Je größer also die Verschiebung der reziproken Nachfrage der Unionspartner nach fremden Gütern ist ¹⁾, desto mehr werden sich die Preisverhältnisse der Union verbessern. Ausschlaggebend dafür sind die Angebots- und Nachfrageelastizitäten der Handelsgüter. Dieser Gewinn der Union kann zugleich die Verluste aus der unwirtschaftlichen Handelsablenkung aufwiegen. Die sich gegenüber den Drittstaaten verringernde Nachfrage des Inlandes hat sich nun vermehrt den Partnerländern (B) zugewendet. Ist deren Angebot völlig elastisch, dann fällt der Terms of Trade-Gewinn ganz den Partnerländern zu, während das Inland Preisverluste erleidet.

(2) Gleichzeitig mit der Importumlenkung werden auch die Exporte des Landes B von der Außenwelt abgezogen und mehr in das Unionsland A verkauft. Dies ermöglicht B eine Verteuerung der restlichen Exporte, die noch in die Außenwelt fließen. Sein Terms of Trade-Gewinn wird dabei desto größer sein, je elastischer das Unionsangebot und je unelastischer die Nachfrage der Außenwelt ist. ²⁾ Dies tritt dann ein, wenn die Union sehr groß ist. Dann nämlich wird die Außenwelt gezwungen sein, dieselben Importmengen zu verschlechterten Terms of Trade nachzufragen ³⁾, denn je größer die Union, desto geringer die Ausweichmöglichkeiten der Außenwelt.

Je größer die Union, desto stärker wird auch ihre Verhandlungsposition bei Zollverhandlungen, was ebenfalls als Terms of Trade-Gewinn gedeutet werden kann. ⁴⁾

(3) Auch die sekundären und tertiären Handelsverschiebungen der Zollunion können vielfältige Preisveränderungen hervorrufen. Letztere entstehen dadurch, daß bei der Verschiebung des Handels die Handelsbilanz ins Ungleichgewicht geraten kann. Die Exportpreissenkung der Außenwelt kann eine Abwertung in den Drittländern bzw. eine Aufwertung in der Union unumgänglich machen. Damit verbilligen sich die Importpreise der Union weiter und verbessern die Terms of Trade.

1) Nach der Terminologie von MARSHALL, A. ist die reziproke Nachfrage, die inländische Nachfrage nach einem repräsentativen Importgut ausgedrückt in einem repräsentativen Exportgut. Vgl. BALASSA, B.: The Theory. S. 62.

2) Dazu auch GIERSCHE, H.: Einige Probleme der kleineuropäischen Zollunion. In: Zft. f. d. ges. Staatsw. Bd. 113, S. 602-31.

3) VINER, J.: a. a. O., S. 55.

4) MEADE, J. E.: The Theory. a. a. O., S. 96.

3.2. Abschwächung der Terms of Trade-Gewinne der Zollunion

Die Außenwelt ihrerseits wird mit allen Mitteln den Terms of Trade-Verlusten entgegenzuwirken versuchen. Im Vier-Länder-Fall gelingt ihr dies durch eine Spezialisierung der Staaten C und D untereinander. Sie können durch eine Handelsexpansion untereinander den sinkenden Exportpreisen von C und den steigenden Importpreisen von D entgehen.

Je nach Angebots- und Nachfrageelastizität der Drittstaaten untereinander kann nämlich nach einer Übergangsperiode die Neigung nachlassen, diese Terms of Trade-Verluste zu akzeptieren. Der Ersatz der ehemaligen Handelsbeziehungen mit der Union wird die Preisverschlechterungstrends wieder abbremsen und somit die Terms of Trade-Gewinne der Union tendentiell wieder verringern. ¹⁾

Wie weit die früheren Verluste wieder ausgeglichen werden können, hängt (1) davon ab, wie weit die Handelsbeziehungen durch eine Spezialisierung außerhalb der Union substituiert werden können, d. h. wie elastisch die Produktionsstrukturen sind. ²⁾

(2) Dies gelingt umso eher, je kleiner die Union und je geringer die Wirtschaftsdistanzen der Drittländer sind.

4. Schlußfolgerungen über den Präferenzeffekt

Aus den äußerst komplexen Zusammenhängen ist ersichtlich geworden, daß ein Urteil über Vor- oder Nachteile einer Union nicht apriori gefällt werden kann, ohne zu wissen, für wen dies bestimmt werden soll. Für die Union ist jedenfalls eine regionale Zollsenkung desto vorteilhafter, je mehr die Handelsschaffung die -ablenkung überwiegt. ³⁾

- 1) MEADE, J.E.: Trade and Welfare. London-New York-Toronto 1964 (5. Aufl.) S. 525 ff.; ERDMAN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. op. cit. S. 25 f.
- 2) Bei der Diskussion um den Terms of Trade-Effekt verweist JOHNSON darauf, daß man ihnen in der komplexen, wirtschaftlichen Realität keine allzu große Bedeutung beimessen sollte, "since they depend so heavily on the reactions of the other countries' trade policies, as well as other complex reactions". JOHNSON, H.G.: The Criteria of Economic Advancement. In: The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 35.
- 3) Näheres bei JOHNSON, H.G.: Money, Trade and Economic Growth. op. cit., S. 70; SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. op. cit., S. 53; BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration. op. cit., S. 27.

Man wird sich in der statischen Betrachtungsweise den Argumenten VINERs gegen die Zollunion wenigstens teilweise nicht verschließen können, der weltweite Zollabbau könnte psychologisch behindert werden und die Handelsablenkung könnte unter Umständen sogar größer sein als die Handelsschaffung. Auch wenn man mit ihm in der Bevorzugung eines allumfassenden Zollabbaus als beste ökonomische Lösung übereinstimmt, ist doch eine wirtschaftlich nur zweitbeste Lösung einem illusionären Abwarten auf die günstigsten Bedingungen für den allgemeinen Freihandel doch entschieden vorzuziehen.¹⁾

Die politischen Konstellationen diktieren vielmehr, "die Kräfte auf das näherliegende Ziel der Intensivierung des Güteraustausches zwischen Nationen zu konzentrieren, die auf Grund ... der Gemeinsamkeit ihrer vitalen Interessen vernünftigerweise ihre Wirtschaftspolitik koordinieren sollten und könnten",²⁾ denn, so schreiben SANNWALD/STOHLER weiter "man sollte die Realisierung eines ökonomischen Modells nicht über die Förderung vitaler menschlicher Anliegen stellen".

(1) Diese wirtschaftlichen Interessen der Union werden dabei voll gewahrt, denn innerhalb des regionalen Rahmen der Union ist offensichtlich mit der bestmöglichen Struktur von Produktion und Handel zu rechnen.

(2) Überwiegen die handelsschaffenden Wirkungen, dann gewinnt auch die Welt als Ganzes. Der Verlust der Drittstaaten ist zudem noch keineswegs unumgänglich.

(3) Aber auch die Außenwelt kann von den negativen Wirkungen der Handelsablenkung sicher befreit werden, wenn man die statische Betrachtung der Präferenzeffekte durch eine dynamische Theorie der Wachstumseffekte der Zollunion ergänzt.

1) MEADE, J.E.: The Theory. op. cit., S. 114. Überhaupt erschiene es äußerst unrealistisch, in einer Welt fortschreitender, staatlicher Wirtschaftssteuerung, dem vollkommenen Liberalismus nachzutrauern. Vielmehr muß man sich VINERs Formulierung anschließen: "The classical theory is not directly relevant for such a world, and it may be, that there is and can be no relevant general theory". International Economics. 1951, S. 16. Zit. bei: SANNWALD/STOHLER: Wirtschaftliche Integration. op. cit., S. 34.

2) SANNWALD/STOHLER: ebenda, S. 34 und 38.

III. KAPITEL:

WACHSTUMSEFFEKTE DER INTEGRATION UND HANDESENTWICKLUNG

Die Theorie der Zollunion in ihrer bisherigen statischen Betrachtung der Ressourcenallokation weist zwei Schwächen auf: (1) die Beschränkung auf die kurzfristigen Wirkungen der Zollsenkung wie Handelsschaffungs-, -ablenkungs- und Terms of Trade-Effekte, und (2) die Annahme optimaler Bedingungen.

Die dynamischen Integrationswirkungen oder Wachstumseffekte dagegen vermitteln zusätzlich ein Bild der "long-run consequences of increased market size for the growth rate of the integrations region".¹⁾ Eine Integration verschiebt nämlich nicht nur kurzfristig die gegebenen Ressourcen, sondern auch langfristig die innere Dynamik, d.h. die Wachstumsrate und die Handelsmöglichkeiten der Gemeinschaft. Die Vergrößerung des Marktes vermag nämlich zu derart günstigen, langfristigen Erwartungen von Marktvorteilen führen, daß die gegebenen Produktionsvorteile der statischen Betrachtung und die Handelsverflechtung innerhalb der Union, sowie mit der Außenwelt noch beträchtlich intensiviert werden.²⁾

1) BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration, S. 10.

2) Obwohl schon den Klassikern bekannt, gab erst die Arbeit von YOUNG, A.: Increasing Returns and Economic Progress. In: E. J. 1928, S. 527 ff., Anlaß zu weitergehenden Untersuchungen. Ihre erste Anwendung fanden diese Gedanken bei der Problematik optimaler Betriebsgrößen bei Entwicklungsländern, wobei zwei Autoren erwähnt zu werden verdienen: NURSKE, R.: Problems of Capital Formation of Underdeveloped Countries, Oxford 1953, Kap. 1; LEWIS, W. A.: The Theory of Economic Growth. London 1957, Kap. 6.

Erst mit der Ausbreitung der Integrationstheorie begann man sich auch mit Marktgröße bei Industrienationen zu beschäftigen. Von VINER und MEADE noch vernachlässigt, begannen vor allem HOFFMANN, OHLIN und BYE die Vorstellungen von der Integrationsdynamik zu verbreiten. Eingehende Untersuchungen über die Voraussetzungen und Folgen der Markt- und Betriebsgröße liegen aber erst seit SCITOVSKY und BALASSA vor. Vergleiche dazu die einzelnen Werke; BYE, M.: Union douanière et économies nationales, In: Economie Appliquée. Jan./März 1949/50, S. 121 ff.; HOFFMANN, W. G.: Die Integration der Volkswirtschaften als dynamisches Problem, In: Economia Internazionale. August 1955, S. 695 ff.; Social Aspects of European Economic Cooperation. Report by a Group of Experts. International Labour Office. Genf 1956 (sogenannter OHLIN-Report); SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. London 1962 (2. Aufl.), S. 15 ff. und 110 ff.; BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration. London 1961, S. 125 ff.

Befaßte sich die Länder- und Gütersubstitution mit Richtung und Umfang des Außenhandels unter konstanten Produktionsmethoden, so untersucht der Wachstumseffekt das Verhältnis von Marktvergrößerung und Faktoreinsatz in ihrer Wirkung auf Produktion, Nachfrage und Handel.

1. Marktvergrößerung und Produktionseffizienz

1.1. Marktvergrößerung und Produktionsfaktor Arbeit

Die hierbei von der Integration erwarteten Änderungen beziehen sich vor allem auf die Erhöhung der Arbeitskraftreserven und die Erhöhung der Produktivität.¹⁾

Als wesentliches Mittel zur Steigerung des Arbeitspotentials und der Produktion kennt der Gemeinsame Markt die Erhöhung der Mobilität der Arbeitskräfte.²⁾ Auch wenn der gesetzlichen Freizügigkeit vor allem schwerwiegende psychologische Grenzen gezogen sind, kann man dem Pool der erwerbstätigen Bevölkerung einer Staatenverbindung zumindest theoretisch seine Wirkung auf Produktionssteigerung und Beschäftigung nicht absprechen. Einerseits trägt der günstigste Einsatz des Produktionsfaktors Arbeit dazu bei, die Produktivität zu steigern, und andererseits hilft er Produktionsengpässe und Inflationsdruck zu vermeiden.

Mit der Mobilitätsvergrößerung ist langfristig eine Angleichung der Arbeitszeit an das niedrigste Niveau der Gemeinschaft zu erwarten, deren Produktionsabschwächung aber andererseits durch die mit der Arbeitszeitverkürzung zusammenhängende Produktivitätssteigerung ausgeglichen werden kann.

Im Vergleich zu den übrigen Wachstumseffekten scheint allerdings dem Faktor Arbeit gesamthaft eine geringere Bedeutung zuzukommen.³⁾

-
- 1) Die Steigerung der Arbeitsproduktivität, die sehr eng mit der Kapitalintensität einer Wirtschaft im Zusammenhang steht, wird im folgenden gebührend hervorgehoben werden.
 - 2) Von weitaus geringerer Bedeutung dürfte die integrationsbedingte Steigerung der Erwerbsquote durch psychologisch bedingte Vermehrung der Frauenarbeit sein.
 - 3) Der Wettbewerb verändert "the economic environment of the area in a way which would have important favorable effects. . on the productivity of individual firms and the efficiency of resource utilization within the union". GEHRELS/JOHNSTON: The Gains from European Integration. op. cit., S. 281.

1. 2. Marktvergrößerung und Wettbewerbsgrad

Eine Zollunion verändert die Produktionseffizienz der Partnerstaaten nicht nur durch die Verschiebung der Standorte, sondern auch in dynamischer Hinsicht. ¹⁾ So wird auf dem größeren Markt auch ein verstärkter Wettbewerb zwischen den inländischen und ausländischen Konkurrenten anbrechen, der den gegebenen Vorrat an Produktivkräften und somit auch den Handel einem Umwandlungsprozeß unterzieht.

a) Voraussetzungen der Wettbewerbssteigerung

Dennoch darf der Zusammenhang von Marktvergrößerung und Wettbewerbssteigerung nicht als automatisches Integrationsergebnis verstanden werden, sondern nur als ein an bestimmte Grundvoraussetzungen gebundener Wirtschaftsprozeß:

- Sicher stehen Freihandelsbeschränkung und Wettbewerbsrestriktionen in einer gewissen Kausalverknüpfung, was aber nicht besagt, daß mit der Beseitigung der Zölle und Kontingente schon ein voller Wettbewerb zur Auswirkung gelangen würde. Dies wäre nur zutreffend, wenn der Zoll bzw. die Kontingente wirklich das größte Wettbewerbshindernis unter den Partnerstaaten darstellten, eine Annahme, die wir im folgenden vorerst gelten lassen wollen.
- Der Wettbewerb wird auf den zollbefreiten Märkten außerdem nur steigen, wenn die Produzenten auch über freie Kapazitäten und flexible Faktorausstattung verfügen. Normalerweise ist daher erst langfristig mit einer steigenden Konkurrenz auf den nunmehr ungeschützten Märkten zu rechnen.
- Schließlich hängt die Steigerung des Konkurrenzgrades einer Union auch von der ehemaligen Konkurrenzlage vor der Integration sowie von den Wettbewerbsmöglichkeiten überhaupt ab.

b) Marktform und Wettbewerbsgrad ²⁾

ba) Polypolistische Konkurrenz

Herrschte schon während der präintegrativen Periode eine Konkurrenz einer Vielzahl von Anbietern in den einzelnen Partnerländern, dann verschärft das Auftreten neuer Wettbewerber die Konkurrenzsituation desto mehr, je kosten- und nach-

-
- 1) LIESNER, H.: Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas, op. cit., S. 197.
 - 2) PERROUX, F.: Les formes de la concurrence dans le Marché Commun. In: Revue d'Economie Politique, Jan./Febr. 1958, No. 1, S. 340 ff.

fragesubstitutiver die Strukturen der Unionspartner sind. ¹⁾ Die Folge dieser Markteroberung durch Billigpreisländer ist für die rückständigen, inländischen Produzenten ein 'forced efficiency effect' ²⁾, d.h. ein Druck zur Rationalisierung und Intensivierung des Produktionsprozesses. Es gilt, sich entweder der Kostensenkung anzuschließen oder den Exportmarkt zu verlieren. Dieser Zwang zum Einsatz wirtschaftlichster Produktionsmethoden wird desto größer, je härter der Wettbewerb zur Auswirkung gelangt.

Auf den bisher abgeschlossenen Märkten fehlte dieser neue, wettbewerbsorientierte Unternehmmergeist ³⁾, der sich nicht unbedingt in einer veränderten Investitionsrichtung, wohl aber in einem verringerten Durchschnittsalter der Maschinen, einer erhöhten Innovationsgeschwindigkeit, kurz, in einem vermehrten Druck auf die innere Produktivität der Betriebe und einer Ausschaltung der Grenzbetriebe äußern muß. Ein entscheidendes Mittel dazu ist die erhöhte Markttransparenz in der Union, die durch eine genauere Kenntnis der Wettbewerber und einen Vergleich ihrer Produktionsmethoden zur Nachahmung der rationellsten Verfahren ermutigt.

Gleichzeitig damit wächst auch der Kontakt der effizientesten Firmen auf produktionstechnischem Gebiet ⁴⁾, der in derselben günstigen Richtung der Produktionsallokation wirken kann.

bb) Monopolistische oder oligopolistische Wettbewerbssituation

Eine unzweideutige Gefahr der Marktintegration liegt darin, daß es zu einem bloßen Ersatz der nationalen Produktionskonzentration durch Marktbeschränkungen auf Unionsebene kommen kann, die den Produktivitätsgrad nicht nur nicht steigern, sondern die Aufteilung der Märkte sogar noch fördern. Die Übertragung der Marktabsprachen bei Produktion, Verkauf und Preisen kann durch die Ausschaltung der Grenzproduzenten sogar noch unterstützt werden, zumal die Monopolisten und Oligopolisten wahrscheinlich eher in der Lage waren, Kapazität und Umsatz zu

1) Vgl. NEUMAYER, K.: a.a.O., S. 129.

2) LIESNER, H.: Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas. op. cit., S. 199; ähnlich SCITOVSKY, T.: Economic Theory. op. cit., S. 68. Diese veränderten Produktionsmethoden beziehen sich auf Verbesserungen der Organisation, auf neue Techniken (capital deepening), neue Ideen und neue Produktionsantriebe aller Art.

3) Diesen 'harten' Unternehmmergeist vermißt SCITOVSKY in Westeuropa; das Wettbewerbsverhalten sei vielmehr 'friendly and personal'. Economic Theory and Western European Integration. op. cit., S. 126.

4) In der Fachterminologie spricht man von: external economies.

steigern und zugleich die kleineren Unternehmen zu absorbieren.

So kann die Wettbewerbsverschärfung in der Union der Marktanteile einiger Firmen sogar vergrößern und durch Knappheitsrenten den Konkurrenzgrad wieder verringern, anstatt ihn weiter anzuheben.¹⁾

Andererseits können große Unternehmenseinheiten anstatt verderblich zu sein, in gewissem Rahmen auch zur Produktivitätssteigerung beitragen.

Die Kostenvorteile größerer Betriebsdimensionen, besonders der höheren technologischen Rationalität der Automation vermögen nur von ihnen entscheidend genutzt zu werden. Zweitens kommt die erhöhte Kapitalverfügbarkeit²⁾ von Großunternehmen auch in einer Überlegenheit bei der Finanzierung teurer Forschungsprojekte und technischer Ausrüstung zum Ausdruck, ein im Zeitalter akzelerierten technischen Fortschritts nicht zu unterschätzender Faktor. Der Forschungswettbewerb, der 'Wettbewerb der Laboratorien'³⁾ beginnt sich neuerdings als wichtigste Form der Konkurrenz durchzusetzen. Zum Dritten können Rationalisierungskartelle wiederum zu Kosteneinsparungen und Preissenkungen führen.⁴⁾

Wie man sieht, sind also ohne Untersuchungen der Kräfteverhältnisse und Zielvorstellungen der einzelnen Wettbewerbsgruppen keine definitiven Aussagen für die Wettbewerbsentwicklung zu machen.

1) DESSAU, J.: Die europäische Wirtschaft und ihre Arbeitskraftprobleme. In: Probleme europäischer Wirtschaft, Berlin 1963, S. 39 f.

2) Die größere durchschnittliche Eigenkapitalausstattung vermindert überdies die Krisenanfälligkeit der Wirtschaft.

3) POHLE, W.: Industrielle Konzentration aus Wettbewerbsgründen. In: Bayernkurier vom 27. 5. 1967.

4) SCITOVSKY, T.: Economic Theory... a. a. O., S. 21; an anderer Stelle weist er darauf hin, daß unter der Annahme höherer Preiselastizität bei einer Integration auch die Oligopolisten zu Preiszugeständnissen und vermehrtem Konkurrenzverhalten gezwungen würden. Dazu: International Trade and Economic Integration as a Means of Overcoming the Disadvantages of a Small Nation, In: Economic Consequences of the Sizes of Nations, S. 268 ff.

1.3. Marktvergrößerung und optimale Betriebsgröße

Ein Spezialfall der Wirkungen einer Marktvergrößerung ist die Produktivitätssteigerung durch die Errichtung von optimalen Betriebsgrößen (economies of scale). Darunter wird die unter Massen- oder Serienproduktion mögliche Verminderung derjenigen Kostenarten verstanden, die unterproportional zur Ausbringungsmenge steigen, wie Geschäftskosten, Lagerhaltung, Vertrieb, Forschung u. a. (increasing returns to scale).

Massenproduktion nun bedarf eines großen gesicherten Absatzmarktes und einer einheitlichen Nachfrage.

Jenen ausreichend hohen Nachfragezuwachs garantiert erst die Integration. Nur so erscheint ein Absatzgebiet als sicher genug, um eine 'large scale production' zu rechtfertigen.

Gleichzeitig bedarf die Anwendung dieser optimalen Produktionsmethoden der Automation auch einer Standardisierung und Typisierung der Güter, mit der bei einem zu kleinen Markt nicht gerechnet werden kann. Erst ein größerer Markt ermöglicht den kleinen Staaten, sich aus dem Dilemma befreien, daß einerseits die Produktion zu gering und daher die Preise für eine Massenproduktion zu hoch sind und andererseits wegen der zu hohen Preise der output wieder zu klein ist, um die economies of scale auszunützen.

Die Zollsenkung in der Union verändert nun diese Nachfragestruktur und ermutigt somit die Unionsproduzenten ihr mit steigenden Investitionen zu begegnen. Dabei erfordert der vergrößerte Markt den Einsatz von hochtechnisierten, kapitalintensiven und spezialisierten Methoden der Massenproduktion. Mit der Vergrößerung der Ausbringungsmenge gelangen die Produzenten nun in die Zone der Betriebsgrößendegression. Je mehr Kosten dabei eingespart werden können, desto preisgünstiger werden die Produkte. Je produktiver gleichzeitig die Arbeit wird, desto besser die Entlohnung der Produktionsfaktoren. Die Preissenkung der Massengüter sowie die aus der Investitionssteigerung resultierende Einkommensvermehrung steigern zusammen das Realeinkommen, d.h. die Kaufkraft und die Konsumfähigkeit der Bevölkerung. Dies wiederum verwandelt sich in einen Anreiz für neue Investitionssteigerungen, die weitere Gewinne aus den economies of scale ausnützen.¹⁾

-
- 1) Die economies of scale können allerdings nicht unbegrenzt fortgesetzt werden. Wie JEWKES, J. darauf hinweist, gibt es für jede Produktionsstufe eine gewisse Grenze der möglichen Einsparungen. Are the Economies of Scale Unlimited? In: The Economic Consequences of the Size of Nations. London 1963, S. 95 ff.; ebenso MARCY, G.: How far can foreign trade and customs agreements confer upon small nations the advantages of the large nations? ebenda, S. 265 ff.

Je größer nun die Produktion, desto mehr kann bei normaler Konsumfunktion eines Landes für die Exporte in die Unionspartner und Drittländer bereitgestellt werden. Gleichzeitig vermehrt sich aber mit der Einkommensexpansion auch der Importbedarf eines Landes aus der Union wie aus Drittstaaten.

So kann die Ausnützung der Economies of Scale in einer Zollunion die Handelsverflechtung innerhalb des Integrationsgebiets, aber auch mit der Außenwelt beträchtlich ausweiten.¹⁾

-
- 1) Nicht über die Tatsache, wohl aber über die Größe der Gewinne aus den 'internal economies' hat sich - unterstützt von empirischen Arbeiten - eine lebhafte wissenschaftliche Diskussion entwickelt. Die Befürworter der 'economies' verweisen auf das bedeutend größere Produktionsvolumen der Firmen auf dem Großmarkt der USA als auf den bedeutend kleineren europäischen Märkten. Daher sei mit der Markterweiterung durch die Integration auch eine Ausweitung der Betriebsgröße verbunden, d. h. Gewinne aus den 'economies of scale'. Wegen der Minimalkostenkombination in großen Firmen liege daher auch die Produktivität der US-Firmen um beispielsweise mehr als das Doppelte über der der englischen Firmen. Daher ergebe sich aus der Marktvergrößerung in Europa nach dem Beispiel der USA ebenso eine Produktivitätsvergrößerung. Diese These wird von einigen bekannten Nationalökonomen vertreten, u. a. von ROSTAS, L.: *Comparative Productivity Levels in British and American Industry*. Cambridge 1948, S. 59; DELL, S.: *Economic Integration and the American Example*. In: E. J., März 1959, S. 39 ff.; BALASSA, B.: *The Theory of Economic Integration*, op. cit., S. 132 ff. Die von ihnen vertretene, enge Relation von Großmarkt und Produktivität wurde zum ersten Mal von ROTHBARTH angegriffen. Er wies nach, daß die USA schon um 1870, trotz ihres damals noch kleineren Marktes, eine produktivere Güterproduktion aufwiesen als England. Auch FRANKEL bestreitet, unter Berufung auf das Beispiel Kanadas, ein eindeutiges Verhältnis von Konzentration und Produktivität. Die Marktgröße sei nicht imstande, die Einkommensdisparitäten pro Kopf zu erklären. Auch SCITOVSKYs Unterscheidung zwischen Märkten, die zwar technologisch groß genug, ökonomisch, d. h. der Wettbewerbsintensität nach, aber zu klein seien, könne hier nicht weiter helfen. Dazu: ROTHBARTH, E.: *Causes of the Superior Efficiency of USA Industry as Compared with British Industry*. In: E. J., Vol. 56, Sept. 1946, S. 38 ff.; FRANKEL, M.: *Anglo-American Productivity Differences. Their Magnitude and Some Causes*. In: AER, May 1955, S. 104 f.; DERS.: *British and American Manufacturing Productivity*. University of Illinois 1957. Andererseits hält JOHNSON die erforderlichen Absatzdimensionen und

Trotz aller Einwände, die gegen die Theorie der Economies of Scale erhoben worden sind, dürfen wir uns doch der Auffassung vieler Theoretiker anschließen, daß es im EWG-Raum für eine Vielzahl von Unternehmen und Produkten, besonders in den kleineren und mittleren Ländern, möglich sein wird ¹⁾, eine Massenproduktion aufzubauen. Diese Gewinne dürften sich dabei eher in den Produktionsgüterindustrien und in speziellen kapitalintensiven Industrien wie dem Kernenergiesektor realisieren lassen. In der Konsumgüterindustrie dagegen ist wohl eine Geschmacksstandardisierung, aber auch eine einkommensbedingte Bedürfnisdifferenzierung möglich ²⁾.

Ogleich nämlich gewisse Möglichkeiten der economies of scale bestehen, darf nicht übersehen werden, daß dem Binnenmarkt der EWG "viele der Charakteristika fehlen, an die man normalerweise denkt, wenn man die Prozesse analysiert, durch die eine Vergrößerung der Märkte zu einer Senkung der Durchschnittskosten infolge Massenproduktion führt. ³⁾

2. Investition und Sicherheit des Absatzes

Ein vergrößerter Markt steigert die Investition nicht nur infolge des Wettbewerbs, sondern auch infolge der Ausnützung der laufenden Investitionsgelegenheiten innerhalb der Union. Waren nämlich gewisse Produktionsmöglichkeiten wegen der mangelnden Profitmargen in der Union statt dessen bisher in den Drittstaaten wahrgenommen worden, dann bewirken die Zollvergünstigungen im Integrationsgebiet, die Geschäftsverbindungen und die Erwartung hoher Profite eine Investitionsverla-

Konkurrenzverhältnisse - mit Blick auf England - für die größeren europäischen Nationen für durchaus schon gegeben, so daß eine etwaige Marktintegration keine weiteren, wesentlichen Ersparnisse aus der Massenproduktion mit sich bringen würde. Überdies sei die diversifizierte, europäische Konsumstruktur mit dem amerikanischen standardisierten Einheitsmarkt weder vergleichbar, noch sei ein solches Ergebnis überhaupt wünschbar. JOHNSON, H. G.: The Criteria of Economic Advantage, op. cit., S. 33; DERS.: The European Common Market - Risk of Opportunity? In: WWA, Bd. 79, Heft 2, 1957, S. 271 f.

- 1) BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration, op. cit., S. 128 ff.
- 2) STREETEN, P.: Common Fallacies about the Common Market. op. cit., S. 281.
- 3) ERDMANN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, op. cit., S. 36.

gerung in die Union hinein. ¹⁾

Dabei spielt der Kapitalmarkt eine entscheidende Rolle. Je besser er funktioniert und je leichter die Kapitalbeschaffung ist, desto eher können die Investitionen in der Union ausgenutzt werden. Dabei wird die Frage des Kapitalmarkts umso wichtiger, je kapitalintensiver die Unternehmen produzieren.

Noch weitreichender dürfte sich aber die Reduktion des Absatzrisikos auswirken, die sich daraus ergibt, daß sich die Unionspartner untereinander auf einen dauerhaften Freihandel festgelegt haben. Da die Investoren nun mit einer sicheren Nachfrage rechnen können, wird sich dies als bedeutsames Stimulans für Investitionen in den Exportsektor auswirken. Bisher hatte die Gefahr der Wiedereinführung von Handelskontrollen das Verlustrisiko der Investitionen auf unsicheren Märkten zu hoch gestaltet, um die hohen Kosten der Konkurrenz im Ausland, besonders aber die hohen Fixkosten der Massenproduktion zu übernehmen. TRIFFIN geht sogar soweit zu behaupten, bisher seien "uncertainty and instability over policy ... far more disturbing than any degree of restriction". ²⁾

Je mehr neben dem Zollabbau auch die Fiskal-, Geld- und Sozialpolitik vereinheitlicht wird, desto mehr Investitionsmöglichkeiten der Massenproduktion und Produktionsspezialisierung können genutzt werden. Die Dauerhaftigkeit des Großmarkts wird dabei nicht nur "a more rapid and effective development of regional specialisation" ³⁾ begünstigen, sondern auf die Dauer auch die Diskriminierungsschäden früherer Handelsrestriktionen, wie relativ ungünstige Produktion usw. ausgleichen.

-
- 1) Zugleich ist mit der Kapitalkonzentration der Partner auf die Union, den erwarteten Gewinnmargen und der Diskriminierung der Außenwelt eine Investitionsattraktion aus den Drittländern verbunden, durch sogenannte Direktinvestitionen wie Beteiligungen u. a. m., dem Verlust der Absatzmärkte zuvorzukommen. Diese Investitionskonjunktur in der Union setzt in vermehrtem Maß den Einkommensmultiplikator in Gang. Siehe dazu: KUENG, E.: Rückwirkungen der EWG auf die übrigen westeuropäischen Länder. In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 269 f.
 - 2) TRIFFIN, R.: The Size of the Nation and its Vulnerability to Economic Nationalism. In: Economic Consequences of the Size of Nations. op. cit., S. 411.
 - 3) GEHELIS/JOHNSON: a. a. O., S. 281.

3. Wachstumseffekte und Handelsexpansion

Eine ausgewogene Darstellung der Handelswirkungen einer Integration muß die Diskriminierungseffekte dieses Präferenzgebiets mit den Wachstumswirkungen vergleichen, um nicht die Reduktion des Handels mit der Außenwelt überzubetonen. Von einem integrationsinduzierten, verstärkten Wirtschaftswachstum der Union kann nämlich nicht nur eine Handelsausweitung unter den Unionspartnern, sondern auch mit der Außenwelt abgeleitet werden, die die Diskriminierung kompensieren, ja sogar überkompensieren kann. Denn "ein kleineres Stück an diesem ... wachsenden Kuchen braucht keineswegs einen Verlust für den Rest der Welt bedeuten. Im Gegenteil: sollte das Wachstum ausreichend beschleunigt werden, dann könnte sich der relative Verlust sehr wohl in einen absoluten Gewinn verwandeln". ¹⁾

3.1. Handelsexpansion im Intrahandel

Auch wenn die Produktivitätssteigerungen im großen Markt je nach Partnerland verschieden ausfallen, werden doch alle Unionsländer von der Handelssteigerung im Intrahandel profitieren können. Je größer das Produktions- und Einkommenswachstum und je mehr sich dabei die Produktionsstandorte im Sinn der komparativen Kosten neuordnen, desto mehr wird sich der Intra-Unionshandel intensivieren. Zwar sind dabei die anfänglichen Anpassungsverluste für das kostengünstige Mitgliedsland größer, jedoch besitzt es dafür auch langfristig die größeren Möglichkeiten der Produktivitätssteigerung und Handelsexpansion. ²⁾

3.2. Handelsexpansion im Extraunionshandel

Zugleich mit dem Wachstum von Produktion und Einkommen in der Union verstärkt sich auch die Handelsverflechtung mit der Außenwelt. Je größer nämlich die Produktivität und Investitionssteigerung, desto größer auch der Produktionsanteil, der ³⁾ als Export nicht nur in die Mitgliedstaaten, sondern auch in die Außenwelt fließt.

Andererseits steigen auch die Importe der Union in die Außenwelt aus zwei Gründen:

- 1) ERDMANN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. S. 38.
- 2) SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. op. cit., S. 48 ff.
- 3) Voraussetzung dafür ist eine Konsumneigung von kleiner als eins.

- a) Mit steigender Produktion an Fertigwaren ist auch mit einem Anstieg der Importbestandteile aus Drittstaaten zu rechnen. Auch wenn der entsprechende Prozentsatz an den Gesamtimporten durch den Präferenzeffekt voraussichtlich etwas zugunsten der Union verändert wird, so ergibt das Wachstum der Produktion doch eine absolute Steigerung der Nachfrage nach Rohstoff- und Halbwarenimporten aus Drittstaaten, zumal, wenn man die realen Ressourcen in Europa berücksichtigt. Je komplementärer die Produktion der Außenwelt ist, je größer also der Importbedarf für die Fertigwarenproduktion der Union ist, desto größer ist auch die Importexpansion aus der Außenwelt.
- b) Andererseits bewirken die statischen wie dynamischen Effekte auch eine Steigerung des Realeinkommens, das sich in vermehrten Konsumgüterimporten, auch von Drittstaaten, niederschlägt. Dabei werden stark einkommenselastische Güter wie Luxusartikel und Komplementärgüter, mehr an der Importsteigerung beteiligt sein als unelastische bzw. substitutive Güter. Die Steigerung des Extrahandels ist dabei nicht ausschließlich von der Veränderung der Preiselastizitäten, Importneigungen und Substitutionsbeziehungen abhängig, sondern kann allein durch die Einkommensvermehrung entstehen.¹⁾

So wirken die Wachstumsänderungen in der Union eindeutig als Impuls für den internationalen Austausch und zwar möglicherweise so stark, daß "der Einkommenseffekt den Substitutionseffekt überwiegen" kann,²⁾ bzw. die negative Einschätzung von Zollunionen durch VINER hinfällig wird. Hierfür spielt die Unionsgröße eine Rolle, denn die Handelsstimulierung ist umso stärker, je größer die Union und je kleiner die Drittstaaten sind.

3.3. Wachstum und Terms of Trade-Veränderung (TT)

Ebenso muß die statische Betrachtung der Terms of Trade-Verbesserungen für das Integrationsgebiet unter dynamischen Gesichtspunkten eingeschränkt werden.

- a) Die Produktivitätssteigerung und Kostensenkung der Binnengüter der Union ist nicht nur für die Partnerstaaten, sondern auch für die restliche Welt ein Gewinn, da deren Exporte in einem gewissen Prozentsatz zur Produktionssteigerung zunehmen. Die sich daran anschließende Importpreiserhöhung reduziert

1) NEUMAYER, K.: Die Theorie der Zollunion. Köln 1962, S. 164.

2) HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration Europas. In: Wirtschaftsfragen der freien Welt, Frankfurt 1957, S. 525 f.

die Terms of Trade-Gewinne der Union wiederum zugunsten der restlichen Welt. ¹⁾

- b) Bezieht sich die Kostensenkung nur auf die Imports Substitute, dann wird die Union weitere Terms of Trade-Gewinne verzeichnen, da sie die restlichen Importe aus dem Extrahandel billiger beziehen kann. Wird die Außenwelt aber aus Gleichgewichtserwägungen ihrerseits zu einer Importeinschränkung gezwungen, dann verbessert sich ihr reales Austauschverhältnis wieder.
- c) Liegt die Kostensenkung der Union allerdings in der Exportindustrie, dann steigen auch die Exporte im Extraunionshandel und verteilen sich die Terms of Trade-Gewinne je nach Preiselastizität der Außenwelt. Ist ihre Nachfrage nach diesen Gütern größer als 1, dann verändern sich Terms of Trade und Handelsbilanz zugunsten der Union; ist ihre Nachfrage unelastisch, dann wird den Konsumenten der Außenwelt der TT-Gewinn zufallen.

Diese kurze Analyse der komplexen Relationen zwischen Produktivitätssteigerung und Terms of Trade beweist die Vielschichtigkeit der Integrationswirkungen überhaupt. Einerseits ist feststellbar, daß die Terms of Trade der Außenwelt sich mit zunehmender Größe der Importneigung bzw. des Verhältnisses von Produktivitätssteigerung und Importbedarf verbessern können, andererseits bleibt das Ergebnis allerdings unbestimmt, da diese Terms of Trade-Verschlechterung der Union auch zu einer Produktion von Imports Substituten führen kann, die das reale Austauschverhältnis der Außenwelt tendentiell wieder ungünstiger gestaltet.

4. Zusammenfassung der Wachstumseffekte

Trotz der Vorteile der Drittstaaten aus dem Wachstumseffekt, müssen die kurzfristigen Präferenzeffekte mit den langfristig wirkenden Wachstumseffekten keineswegs zur Deckung gelangen. Wie KREININ bemerkt, ist in der dynamischen Theorie selbst bis jetzt der dynamische Ablenkungseffekt des Außenhandelsmultiplikators übersehen worden. Neben der direkten statischen existiert nämlich auch eine direkte dynamische Handelsablenkung, die - obwohl schwer schätzbar - darin besteht, daß die statischen Wirkungen der Handelsablenkung und TT-Verschlechterung der restlichen Welt nicht nur deren Handel, sondern auch über die Einkommensreduktion deren Wachstumsrate bremsen.

1) TUCHTFELDT, E.: Probleme der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Nürnberg 1958, S. 19.

Stellt man nun die drei statischen Präferenzwirkungen, die zur Markterweiterung der Union beitragen, den beiden Effekten gegenüber, die den Markt der Außenwelt kontrahieren (Handelsablenkung und Terms of Trade-Verschlechterung), dann kann man aus dieser Assymetrie der positiven und negativen Momente schließen, daß der günstige Einfluß auf den Handel mit der Außenwelt wahrscheinlich den ungünstigen übersteigen wird.

Allgemein kann aber nicht festgestellt werden, ob der Reineffekt der Union auf den Extrahandel in allen oder den meisten Fällen günstig ist, da nicht sicher ist, ob sich der "dynamic consolation prize" aus dem Wachstum der Union sich immer gegen die Ablenkungseffekte der Union durchsetzen kann. Denn selbst eine Gegenüberstellung der günstigen und ungünstigen Wirkungen allein unter dynamischer Betrachtung kann nicht eindeutig positiv beantwortet werden. Vielmehr hängt die Gesamtheit der dynamischen Effekte ab vom "final readjustment of world trade patterns following the establishment of a customs union Thus the commonly held view that the over all dynamic impact of a customs union is favorable is also in error". ¹⁾

Allgemein anerkannt ist allerdings der Platz für interne und externe Ersparnisse eines Staatenverbandes, der umso größer ausfällt, je kleiner die einzelnen Märkte vor der Union waren. Da die großen Partnerländer wahrscheinlich schon vor der Union diese 'economies' realisieren konnten, werden die kleinen Länder der europäischen Integration größere Vorteile aus der Marktvergrößerung ziehen können als die großen. ²⁾

-
- 1) KREININ, M. E.: On the Dynamic Effects of a Customs Union. In: Journal of Political Economy. Vol. 72, No. 2, April 1964, S. 195.
 - 2) Man vergleiche dazu die aufschlußreichen Arbeiter von DUQUESNE DE LA VINELLE, L.: Study of the Efficiency of a Small Nation: Belgium; MARSAN, V. A.: The Experience of Italy. Beide in: Economic Consequences of the Size of Nations. op. cit., S. 78 ff. bzw. 151 ff.

IV. KAPITEL: DIE GLEICHGEWICHTSWIRKUNGEN EINER ZOLLUNION

Die bisherige Darstellung der Integrationstheorie beschäftigte sich nur mit den Wirkungen einer Zollunion auf die Handelsexpansion bzw. -kontraktion innerhalb und außerhalb der Union ¹⁾, ließ jedoch die Betrachtung des Gleichgewichts der Handelsströme außer Acht. Die Präferenz- und Wachstumseffekte beeinflussen die Handelsentwicklung jedoch nicht automatisch im Sinn der Gleichgewichtserfordernisse, sondern können beträchtliche Gefahrenmomente beinhalten. Jeder Abbau der Restriktionen nämlich "will render a country more vulnerable to fluctuations in its trading position". ²⁾ Daher muß anerkannt werden, daß "any liberalization scheme increases the possibility of an unbalance". ³⁾ Da diese Fluktuationen, wie wir sehen konnten, in einer Integration in nicht unbeträchtlicher Höhe einsetzen werden, fällt der Gleichgewichtsuntersuchung eine gewichtige Rolle zu.

Untersuchen wir also die Gefahren der Präferenzeffekte für die innere und äußere Handelsbilanz der Unionsländer und schließen daran die Darstellung der Wachstumseffekte unter diesem Gesichtspunkt an. Daraufhin werden wir den möglichen Ungleichgewichtswirkungen die möglichen Gleichgewichtswirkungen eines Integrationsprojekts wie der EWG gegenüberstellen.

-
- 1) Die meisten der bisher erwähnten Integrationstheoretiker konzentrieren sich nicht einmal primär auf die Handelswirkungen der Zollunion, sondern vorwiegend nur auf die Wohlstandswirkungen bzw. Effekte bezüglich des Sozialprodukts der Unionspartner.
 - 2) KAHN, R.: A Positive Contribution? In: The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 63.
 - 3) BALOGH, T.: Unequal Partners. ebenda, S. 131; ebenso GEHRELS/JOHNSTON: The Economic Gains from European Integration. op. cit., S. 285. Ihrer Meinung nach besteht kein Grund zur Annahme "that the removal of trade barriers among six countries would leave them in the same relative position as before". Dieser Auffassung schloß sich auch BLACK, J.: The Implications of the Proposed European Free Trade Area. In: The Free Trade Proposals. op. cit., S. 25 f. an.

1. Die Gefahren der Integration für das Gleichgewicht der Handelsströme

1.1. Präferenzeffekte und die Gefahren für das Gleichgewicht des Handels

Handelsveränderungen durch Präferenzeffekte müssen sowohl nach ihren Auswirkungen auf das Handelsbilanzgleichgewicht innerhalb des neuen Wirtschaftsblocks wie außerhalb des Integrationsgebiets untersucht werden.

a) Präferenzeffekte und Handelsbilanzen innerhalb der Zollunion

aa) Die Importseite:

Die Handelsliberalisierung in der Union stimuliert durch den positiven Produktionseffekt und den positiven Konsumtionseffekt die Importe des Inlandes aus den Partnerstaaten. Bei gleichbleibenden Exporten verschlechtern diese Effekte der Handelsschaffung somit die Handelsbilanzen des Inlands bzw. einiger Partnerländer. Zugleich mit der Steigerung des Importvolumens (Mengeneffekt) verschlechtern sich aber auch die Terms of Trade des Inlands, da die Exportpreise der Partnerländer steigen werden, so daß sich die Defizitierung noch weiter vergrößert (Preiseffekt). Andererseits wächst der Exportüberschuß der exportfähigen Partnerländer weiter an.

Da nur die im Augenblick der Zollsenkung konkurrenzfähigen inländischen Industrien fähig sind, die Exporte zu steigern, wird die Liberalisierung kurzfristig umso stärker von einem Ungleichgewicht begleitet sein, je elastischer die Importe auf die Liberalisierung reagieren.¹⁾ Allerdings geht von der nur schrittweisen Zollsenkung ein gewisser Bremseffekt auf die internen Ungleichgewichte aus.

ab) Die Exportseite:

Langfristiger betrachtet allerdings verändert sich die Situation, da die Produktionsumstellungen erst nach einer gewissen Periode wirksam werden. Hierbei unterliegen die Handelsbilanzen kurzfristig sogar noch einer weiteren Passivierung, da der Aufbau der kostengünstigsten Produktion meist weiterer Importe bedarf. Ist jedoch die Produktion einmal errichtet, dann wird jede Produktionssteigerung des Inlands auch die Exportfähigkeit und die Handelsbilanz mit den Unionsländern wieder aktivieren und den überhöhten Importbedarf ausgleichen.

1) In diesem Sinne äußert sich auch LIESNER, H.: The European Common Market and British Industry. In: E. J., Bd. 68, Juni 1958, S. 303.

Der Umstellungsprozeß auf die wahrhaft exportfähigen Güter, die vermehrt von den Partnerländern importiert werden, kann sogar dazu führen, daß die kurzfristige Handelsbilanzverschlechterung kompensiert oder überkompensiert wird.

Wiederum verbindet sich mit diesem Mengeneffekt ein Preiseffekt, da die Exportsteigerung des Inlands auch eine Exportpreiserhöhung erlaubt, die den Exportwert vergrößert und die Handelsbilanz weiter verbessert.

b) Präferenzeffekte und Handelsbilanzen mit der Außenwelt

ba) Die Importseite:

Die oben geschilderten Handelsablenkungseffekte vergrößern einerseits die Importe des Inlands aus den Partnerstaaten, verringern aber anderseits die Einfuhren des Inlands aus den Drittstaaten.¹⁾

Dies kommt einer tendentiellen Handelsbilanzverbesserung mit der Außenwelt gleich. Wiederum stellt sich auch ein Preiseffekt ein, denn infolge des Mengeneffekts sinken, je nach den Kreuzpreiselastizitäten der Güter aus der Union und der Außenwelt, auch die Exportpreise der Drittstaaten, bzw. der inländische Importwert. Mit anderen Worten, die Aktivierung der äußeren Handelsbilanz des Inlandes verstärkt sich weiter.

Demgegenüber wirkt die zunehmende Importkonzentration auf die Partnerländer gerade umgekehrt. Sie verschlechtert die Terms of Trade des Inlandes. Sowohl in der äußeren wie in der inneren Bilanz akzentuieren sich also die Ungleichgewichte.

bb) Die Exportseite:

Die längerfristig einsetzende Exportexpansion des Inlands²⁾, wird sich nicht ausschließlich auf die Union, sondern zum Teil auch auf die Drittstaaten konzentrieren können. Damit erhält der äußere Saldo des Inlands neuerdings eine gewisse Tendenz zum Ausgleich.

Umgekehrt unterliegen auch die Handelsbilanzen der restlichen Unionsländer den Preis- und Mengeneffekten. Hier kombiniert sich eine Exportverknappung gegenüber Drittstaaten zugunsten des Inlandes A mit erhöhten Exporterlösen (Preiseffekt), wobei sich die Handelsbilanz der Partnerländer je nach der Preiselastizität der Importnachfrage der Außenwelt verbessern, verschlechtern oder unverändert bleiben kann.

1) Voraussetzung dabei ist eine Preiselastizität der Nachfrage nach Importen aus den Partnerstaaten von größer als 1.

2) Vgl. dazu die früheren Ausführungen über die Wirkungen der Präferenzeffekte auf die internen Handelsbilanzen der Partnerländer.

So überwiegt bei preisunelastischer Importnachfrage des Auslands der Gewinn aus der Preissteigerung den Verlust aus der Mengenkontraktion und verbessert die Handelsbilanz der Partnerstaaten.

Ist dagegen die Nachfrage der Dritten nach Unionsgütern elastisch, womit unter realen Wirtschaftsverhältnissen nach MEADE ¹⁾ gerechnet werden darf, dann kann eine Preiserhöhung die Verminderung der Exportmengen nicht ausgleichen. Daher wird sich die externe Handelsbilanz der Partnerstaaten eher verschlechtern.

Das Integrationsgebiet insgesamt ersetzt also auf der Export- wie Importseite die Außenwelt durch den Unionshandel. Damit stehen sich eine Verbesserung und eine Verschlechterung der externen Bilanz der Union gegenüber. Unter Anwendung der Erkenntnis, daß bei den Importveränderungen Preis- und Mengeneffekt zusammenwirken, nicht aber bei den Exportveränderungen, wird der Überschuß aus der Importreduktion eine stärkere Wirkung auf die Handelsbilanz der Union insgesamt haben als die Passivierung aus der Exportverringerung gegenüber der Außenwelt. Daher wird man insgesamt mit einer Tendenz zum Gesamtüberschuß der Union im Handel mit der Außenwelt zu rechnen haben. ²⁾

1.2. Wachstumseffekte und Gefahren für das Gleichgewicht des Handels ³⁾

Unter den Gefahren der Wachstumseffekte für das Gleichgewicht der Handelsbilanzen der Integrationsländer wollen wir namentlich drei Probleme kurz umreißen; die Gefahren der Produktivitätsveränderung, der Investitionssteigerung und der Inflation in einem Land. Wir untersuchen sie aus Gründen der Übersichtlichkeit anhand eines Zweiländermodells. Die beiden Länder A und B können entweder die EWG und die Außenwelt oder zwei EWG-Mitgliedsländer darstellen, so daß das Modell für die innere wie die äußere Handelsbilanz der Mitgliedsländer anwendbar ist.

-
- 1) MEADE, J.E.: The Theory of Customs Unions. a. a. O., S. 85.
"probably the most realistic assumption, . . . that a country's demand for imports is likely to be elastic rather than inelastic."
 - 2) SANNWALD/STOHLER: Wirtschaftliche Integration. op. cit., S. 56 f.;
NEUMAYER, K.: Die Theorie der Zollunion. op. cit., S. 98.
 - 3) Eine gute Übersicht findet sich bei SAVOSNIK, K.M.: Economic Growth and Balance of Payments Problems. In: International Trade Theory in a Developing World. London 1963, S. 297 ff.

a) Produktivitätssteigerung und Handelsbilanz

Jedes Produktivitätswachstum wirkt in doppelter Weise auf die Handelsbilanz, durch die Einkommen und durch die Preise.

aa) Der Einkommenseffekt ¹⁾

Eine Produktivitätssteigerung allein in Land A vergrößert nicht nur die Produktion potentieller Exportgüter oder Imports Substitute, sondern auch genügend Geldeinkommen, um diese Produktion zu konsumieren. Schaltet man die Möglichkeit aus, bei denen die Nachfrage nach Importgütern (import bias) oder nach potentiellen Exportgütern unterproportional zu diesem vermehrten Einkommen steigt (export bias) ²⁾, sondern nimmt statt dessen eine Einkommenselastizität von 1 an, dann verbessert sich bei konstanten Preisen und Wechselkursen in A die Handelsbilanz des stationären Landes B in Höhe der Produktivitätsverbesserung und der davon proportional induzierten Einkommens- und Import-Nachfragevermehrung. Die Handelsbilanz in A wird sich dagegen passivieren.

Auf die EWG übertragen würde dies bedeuten, daß ihre Gesamtbilanz gegenüber der Außenwelt ins Defizit geriete, wenn sie produktiver als die Außenwelt würde. ³⁾ Damit die Handelsbilanz konstant bleibt, müssen Wachstumsrate des Einkommens und Einkommenselastizität des Landes A umgekehrt proportional verlaufen.

1) Vorerst gelten für uns nur unendliche Angebotselastizitäten, d. h. beliebige Exportsteigerungen zu gleichbleibenden Preisen.

2) JOHNSON bezeichnet Einkommenselastizitäten der Importnachfrage des Landes A, die kleiner als 1 sind als 'import bias', die größer als 1 sind als 'export bias'. Im ersten Fall tritt keine Bilanzverschlechterung ein, dagegen aber im zweiten Fall. JOHNSON, H. G.: International Trade and Economic Growth. Studies in Pure Theory. London 1961 (2. Aufl.), S. 98 ff.

3) Berücksichtigt man allerdings auch die Einkommenselastizität des stationären Landes B, dann muß dieses Ergebnis keineswegs eintreten. Ist dessen Importnachfrage entscheidend viel größer als diejenige von A (in unserem Falle der EWG), dann kann die Defizitierung von A sogar mehr als ausgeglichen werden. In diesem Fall wird die für die Handelsbilanz von B günstige geringere Einkommens- und Produktionswachstumsrate durch eine höhere Elastizität der Importnachfrage ausgeglichen oder ins Gegenteil verkehrt. KONRAD, A.: Zahlungsbilanzstörungen und wirtschaftliches Wachstum. Berlin 1965, S. 54 ff.

ab) Der Preiseffekt

Produktionsverbesserungen schlagen sich (bei konstantem Geldeinkommen) aber auch in Preissenkungen nieder. Das produktivere Land A kann seine Passivierung vermeiden, wenn es die Preise proportional zur Wachstumsrate senkt, d.h. wenn es einen Teil seiner Produktivität als Preissenkung an B weitergibt und damit eine Minderung der Terms of Trade hinnimmt.

Wenn also die Preissenkung fähig ist, die gegenteiligen Effekte der Einkommenssteigerung in A aufzuwiegen, wird sich die Handelsbilanz verbessern. Mit diesen Preissenkungen kann gerechnet werden, wenn wir die unrealistische Annahme unendlicher Angebotselastizitäten von HICKS ¹⁾ zugunsten endlicher Angebotselastizitäten fallen lassen, bei denen A sein vergrößertes Exportangebot nur zu niedrigeren Preisen absetzen kann.

Ist nun die Importnachfrage von B nicht einkommenselastisch, dann wirken Einkommens- und Kapazitätseffekt zusammen in Richtung auf eine Preissenkung in A und verbessern so seine Handelsbilanz. Verhält sich dagegen die Importnachfrage von B elastisch, dann besteht für A die Gefahr eines Defizits. ²⁾

Allgemein herrscht andererseits die Ansicht vor, daß das unproduktivere Land B mit Anpassungsschwierigkeiten zu rechnen hat, die sich aus seiner größeren Auslandsabhängigkeit ergeben. Produktivitätssteigerungen verschieben nämlich die Produktionsfaktoren zu den Einsatzstellen, denen eine wachsende Nachfrage gegenüber steht. Das expansive Land produziert also eher Güter wachsender Industrien, die das stationäre Land importieren muß. Somit bleibt die Einkommenselastizität im produktiveren Land gering, so daß es nur seine Ausfuhren expandiert, nicht aber seine Einfuhren. Seine reduzierte Importnachfrage senkt noch dazu die Exportpreise und Exporterlöse des Landes B und verschlechtert dessen Handelsbilanz.

ac) Marktgröße und Handelsbilanz

Je größer der Markt und desto geringer die Auslandsabhängigkeit, desto leichter können die Ungleichgewichtseinflüsse aus den Angebots- und Nachfragebedingungen der Handelspartner auf die eigene Handelsbilanz ausgeschaltet werden.

Verringert das Ausland sein Angebot bzw. erhöht es seine Exportpreise, dann vermag ein Großmarkt wie die EWG auf die eigene Produktion zurückzugreifen und so die Terms of Trade-Verschlechterung abzuwenden.

1) HICKS, J. R. : An Inaugural Lecture. Oxford Economic Papers 1953, S. 124 ff.

2) Das Defizit muß wiederum nicht eintreten, wenn man auch in B eine gewisse Produktivitätssteigerung annimmt.

Kann das Ausland andererseits die steigenden Exporte des großen Integrationsraumes nicht aufnehmen, dann ist dieser eher noch imstande, die Produktionsfaktoren von den exportintensiven zu den importsubstitutiven Industrien umlenken und damit der Handelsbilanzpassivierung entgegenzuwirken. Umgekehrt, bei großer Aufnahmefähigkeit des Auslands, ist es einem Großmarkt relativ leichter möglich, auf sein großes Produktionspotential zurückzugreifen und so die Exportproduktion zu stimulieren.

b) Investitionssteigerung und Handelsbilanz

Ein Investitionszuwachs beeinflusst die Handelsbilanz über einen Kapazitätseffekt und einen Einkommenseffekt.

ba) Kapazitätseffekt und Exportseite

Wie im Fall der Produktivitätssteigerung vergrößert ein Investitionszuwachs, sofern er sich nicht nur auf Importsubstitute erstreckt, das potentielle Exportangebot. Je nach Elastizität der Auslandsnachfrage verändert sich deshalb auch die Handelsbilanz. Ist sie größer als 1, dann wachsen die Devisenerlöse und aktiviert sich die Handelsbilanz, während bei einer Elastizität von kleiner als 1 die umgekehrte Tendenz eintritt.

bb) Einkommenseffekt und Importseite ¹⁾

Die Exportvermehrung setzt aber gleichzeitig den Leistungsbilanzmultiplikator in Gang. Entsprechend der bekannten Formel des Exportmultiplikators erhöht ein zusätzlicher Export das Volkseinkommen (ΔY) um:

$$\Delta Y = \frac{1}{1-c} \cdot \Delta X \quad \text{oder} \quad \Delta Y = \frac{1}{s+m} \cdot \Delta X$$

Durch dieses Volkseinkommen werden zusätzliche Importe induziert (ΔM). Eine Multiplikation mit der Importneigung (m) ergibt nun den Leistungsmultiplikator ²⁾, an dem abzulesen ist, wie weit die zusätzlichen Importe den anfänglichen Exportüberschuß verkleinern.

-
- 1) Vgl. STOLPER, W.: Stand und ungelöste Probleme der Theorie des Außenhandelsmultiplikators. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Köln-Berlin 1965, S. 248 ff. Er versucht das Multiplikatormodell auf drei Länder zu erweitern.
 - 2) Diesen Multiplikator nennt POLAK 'international reflection ratio'. POLAK, J. J.: An International Economic System. Chicago 1953, S. 41. Zitiert bei KONRAD, A.: Zahlungsbilanzstörungen und wirtschaftliches Wachstum. op. cit., S. 91.

$$\Delta Y = \frac{m}{s + m} \cdot \Delta X.$$

Daraus wird ersichtlich, daß der Einkommens- und Ausgleichseffekt dann am größten ausfällt, je größer die inländische Konsumneigung (c) ist. Mit anderen Worten ist "der Einkommensmechanismus nicht in der Lage, Störungen der Leistungsbilanz vollständig zu beseitigen", wenn nicht mit einer Grenzneigung zum Sparen und Importieren ($s;m$) von Null gerechnet werden kann. ¹⁾

bc) Weitere Bedingungen für das Überwiegen des Kapazitätseffekts

Die Exporterlöse aus dem Kapazitätseffekt überwiegen den Einkommenseffekt und aktivieren die Handelsbilanz umso mehr,

- (1) je kapitalproduktiver die Investition ist. In diesem Fall wächst die Produktionskapazität stärker als das Einkommen;
- (2) je eher sich eine hohe Investitionsquote mit einer niedrigen Zusatzinvestition verbindet. Dabei stimuliert das hohe Investitionsniveau die Kapazitätzunahme, während die geringe Nettoinvestition den Einkommenseffekt kaum fördert. Erst langfristig drosseln die geringen Nettoinvestitionen auch das Wachstum der Produktionskapazität und reduzieren die anfängliche Aktivierung 2).

- 1) Eine sehr übersichtliche Darstellung des Leistungsbilanzmultiplikators findet sich bei ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft. Berlin-Frankfurt 1964, S. 108 ff.; Zitat ebenda, S. 110. Solange vom Einkommen dY , schreibt SAMUELSON, "Teile in die Ersparnis abfließen, wird eine Ausfuhrzunahme um einen Dollar das Volkseinkommen nicht soweit steigern, daß davon auch eine Einfuhrzunahme um einen Dollar ausgelöst wird". SAMUELSON, P. A.: Volkswirtschaftslehre. Köln 1955 (2. Aufl.), S. 685.

Im strikten Zweiländerfall, in dem die Einfuhren des einen Landes den Ausfuhren des anderen entsprechen, kompliziert sich der Multiplikator dadurch erheblich, daß neben der inneren Spar- und Importneigung (s_U ; m_U) der Union auch die äußere Spar- und Importneigung (s_D ; m_D) einbezogen werden muß. Nach NEUMAYER, K.: Die Theorie der Zollunion. op. cit., S. 102 ff. ergibt sich die Importsteigerung der Zollunion daher aus folgender Formel:

$$dM_U = m_U \cdot dY_U = \frac{m_U}{s_U + m_U + m_D \frac{s_U}{s_D}} \cdot dX$$

- 2) Dabei war durchgehend eine hohe ausländische Importnachfrage angenommen worden, welche die inländischen Produktions- und Exportkapazitäten voll auslastet.

c) Inflation und Handelsbilanz

Die bisherige Bilanzuntersuchung hatte die Möglichkeit einer unelastischen Angebotsstruktur, derzufolge die Inlandsnachfrage allgemeine Preissteigerungen hervorruft, ausgeklammert. Auch von ihnen gehen verschiedene Wirkungen auf die Handelsbilanz aus.

ca) Allgemeine Wirkungen der Inflation

Eine interne Inflation verschiebt die Preisrelationen zuungunsten der Exportproduktion und macht statt dessen die Binnenproduktion rentabler. Zugleich aber wird für die Konsumenten der Import billiger als die Binnenproduktion. Somit passiviert sich die Handelsbilanz durch eine Exportabnahme und eine Importzunahme.

Diese Defizitierung von der Importseite her tritt auch dann ein, wenn die Geldeinkommen proportional zur Inflation steigen würden. Dieses erhöhte Geldeinkommen hätte nämlich nur eine vermehrte Importnachfrage zur Folge, da ja die Importpreise unverändert geblieben sind.

Zwar kann - wie im Falle einer inflationären Überinvestition - vorerst auch das Realeinkommen anwachsen, indem die Preise geringer als das Geldeinkommen steigen. Mit zunehmender Inflation werden aber in der Folgezeit Investitionen in den Export- bzw. Importkonkurrenzsektor verhindert werden, so daß sich das vermehrte Realeinkommen den Importen zuwendet und die Handelsbilanz verschlechtert. 1)

cb) Verschiedener Inflationsgrad der Integrationsländer

Inflationieren die Integrationspartner im Gleichschritt, dann wächst nur der Wert des Bilanzsaldos, dagegen bleibt die relative Gleichgewichtsposition unbeeinflußt.

In einer Zollunion, in der Land A stärker inflationiert als B und sich sowohl gegenüber B wie gegenüber der Außenwelt (C) im Defizit befindet, ergeben sich für das stabilere Land B drei ungünstige Rückwirkungen: (1) ein inkonvertibler Überschuß

1) Eine Abwertung, die das äußere dem inneren Preisniveau angleicht, beseitigt direkt nur die Wirkungen aus der Substitution der Binnenproduktion durch die billigeren Importe, nicht aber den Effekt des durch die Produktionsvergrößerung vermehrten Einkommens auf die Importsteigerung. Nur bei einer Proportionalität der Preis- und Geldeinkommenssteigerung bleibt das Realeinkommen unverändert, so daß die Abwertung voll erfolgreich ist. Vgl. KONRAD, A.: Zahlungsbilanzstörungen .. a. a. O., S. 130 ff., speziell aber S. 134.

gegenüber dem Inflationsland, (2) ein Defizit gegenüber der Außenwelt und (3) eine eigene Inflationstendenz.

- (1) Das Inflationsland A absorbiert infolge der Union mehr Güter von B, die B andernfalls nach C exportiert hätte. Da A zugleich gegenüber der Außenwelt defizitär ist, kann es seinen Integrationspartner B nur mit weicher, d.h. nicht begehrter Währung bezahlen. B seinerseits erhält dadurch einen inkonvertiblen Überschuß gegenüber A.
- (2) Zu dieser Handelsablenkung kann sich eine Gesamtvermehrung der Exportproduktion von B hinzufügen, die dessen Einkommen und Importe steigert. Diese konzentrieren sich infolge der Union mehr auf A. A jedoch kann wegen seiner Inflation nicht mehr genügend Exportgüter wie früher bereitstellen. Daher muß sich B vermehrt dem Angebot von C zuwenden, so daß sich auch durch diesen Vorgang seine Bilanz gegenüber der Außenwelt verschlechtert.¹⁾
- (3) Als dritte Konsequenz aus der Inflation in A ergibt sich für B eine eigene Inflationstendenz aus den Überschüssen mit A, gegen die es sich nicht mehr mit restriktiven Maßnahmen zur Wehr setzen kann. Die Gefahr dieser 'importierten Inflation' wächst, je größer die Außenhandelsverflechtung unter den Partnerländern ist.²⁾

2. Die Gleichgewichtsmechanismen im Handel der Zollunion

Sowohl die Präferenz- wie die Wachstumseffekte einer Integration bieten also mannigfaltige Möglichkeiten, um die außenwirtschaftlichen Bilanzen der Integrationsländer zu gefährden. Andererseits aber kommen in einer Zollunion, wenn auch teilweise nicht allein in ihr, gewisse Automatismen zur Auswirkung, die den Ungleichgewichtsbewegungen entgegenwirken. Diese sogenannten Zahlungs-

- 1) Vgl. dazu die Ausführungen von KONRAD, A.: a. a. O., S. 147 f., der hier die Darstellung von HIRSCHMANN, A. O.: Disinflation, Discrimination and the Dollar Shortage, AER 1948, S. 887 ff. übernimmt.
- 2) "Da es die ungebändigte Inflation des Auslandes ist, die die Zahlungsbilanz des betreffenden Landes aktiv macht, und da diese aktive Zahlungsbilanz sich in eine Vermehrung der inneren Geldmenge umsetzt, so ist es vollkommen zutreffend, . . . , daß wir es hier mit dem Fall einer importierten Inflation zu tun haben." ROEPKE, W.: Das Dilemma der importierten Inflation. In: Gegen die Brandung. Erlenbach-Zürich und Stuttgart 1959, S. 295.

bilanzmechanismen besitzen für die interne wie externe Bilanz Gültigkeit. KRUSE, A. ¹⁾ unterscheidet dabei vier Arten: den Einkommensmechanismus, den Geldmengen-Preismechanismus, den Zins-Kreditmechanismus und den Wechselkursmechanismus.

2.1. Der Einkommensmechanismus

Auf diesem Mechanismus konnten wir schon bei der Darstellung des Leistungsbilanzmultiplikators näher eingehen, der das durch eine anfängliche Exportsteigerung verursachte Ungleichgewicht mit Hilfe einer darauffolgenden Einkommens- und Importvermehrung tendentiell wieder reduziert.

Jedoch ist die Wirkung des Leistungsbilanzmultiplikators an einige Vorbedingungen gebunden. ²⁾ Er führt nämlich nur dann zu einer Expansion des inländischen Geldvolumens (bzw. Geldmengenkontraktion) und - bei konstanten Preisen und Wechselkursen - zu einer Erhöhung des Realeinkommens, wenn das Überschußland für seine Exporte auch tatsächlich Zahlungsmittel erhält bzw. das Defizitland seine Devisenreserven transferiert, nicht aber wenn das Gläubigerland beispielsweise durch Kapitalexport oder freiwilliges Sparen eine Gegenwirkung erzeugt. Andererseits kann der Einkommenseffekt den Exportüberschuß nur vollständig ausgleichen, wenn die Grenzneigung zum Sparen gleich Null ist; es ist jedoch fraglich, ob diese 'Absickerungsverluste' überhaupt vermeidbar sind bzw. dies nicht eher nur als theoretisch gültige Lösung anzusehen ist.

-
- 1) KRUSE, A.: Die Mechanismen des Zahlungsbilanzausgleichs. In: Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Berlin 1951, S. 85 ff. DERS.: Außenwirtschaft. Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin 1958, S. 462 f. Weitere ausführliche Darstellungen dieses Problems finden sich in den beiden Werken von KUENG, E.: Die Selbstregulierung der Zahlungsbilanz. St. Gallen 1948. DERS.: Zahlungsbilanzpolitik. Zürich-Tübingen 1959.
 - 2) MARCY, G.: Economie Internationale. Paris 1964, S. 619. Seine Einschränkungen der Tagweite des Außenhandelsmultiplikators beziehen sich vor allem auf dessen Ungenügen für den 'take off' der Entwicklungsländer. Es sind namentlich der Transfer der Profite, Löhne und Ersparnisse ins Ausland. Dies gilt in Abwandlung auch für den Multiplikator bei Industrieländern.

2. 2. Der Geldmengen-Preismechanismus

Bei konstanten Wechselkursen, diesmal aber flexiblen Preisen beginnt der Geldmenge-Preismechanismus in Aktion zu treten.

Durch einen Exportüberschuß wird das Geldvolumen und diesmal auch - der Annahme gemäß - das Preisniveau aufgebläht, demzufolge die Importe steigen und/oder die Exporte in die Integrations- wie Drittländer sinken werden. Somit wird der Ausgleich wiederhergestellt.

Mit einer Importzunahme ist vornehmlich dann zu rechnen, wenn die Importelastizität im Überschußland größer als in der Außenwelt ausfällt, deren Angebotselastizität jedoch zugleich ausreichend hoch sein muß.

Führt die Integration dagegen zu einem Defizit im Handel, dann verknappt die Geldmenge und sinkt das Preisniveau im Defizitland bzw. steigen die Preise im Ausland. Durch eine Steigerung der Exportmöglichkeiten bzw. eine Senkung der Importe wird wiederum der Ausgleich der Handelsströme ermöglicht. Das erstere tritt umso eher ein, je nachfrageelastischer die Außenwelt und je angebotsreagibler das betreffende Defizitland sein wird.

2. 3. Der Zins-Kreditmechanismus

Der Zins-Kreditmechanismus ist wiederum an stabile Wechselkurse und frei bewegliche Preise, zusätzlich aber an liberalisierte internationale Kapitalmärkte, beispielsweise innerhalb eines Integrationsraums, gebunden. Seine Ausgleichswirkung geht nach dem Schema des Geldmengen-Preismechanismus vor sich.

Das Überschußland wird durch Diskontsenkungen den Zinssatz senken, das Defizitland den Zinssatz anheben. Durch die Variation des Zinssatzes wird im Überschußland die Geldmenge vergrößert und damit auch das Preisniveau angehoben.¹⁾ Dies erschwert die Exportmöglichkeiten und/oder erleichtert die Importmöglichkeiten. Im Defizitland wird dementsprechend der Ausgleichstrend gerade umgekehrt angestrebt.

Allerdings kann das Zinsgefälle auch zu kurzfristigen internationalen Krediten führen, die in der Lage sind die Anpassungen der Handelsbilanz durch Geldmenge und Preise stark zu verzögern. Andererseits sind international liberalisierte Kreditmärkte unerläßliche Bedingungen des Mechanismus, da ohne die Herabsetzung des Risikos das Zinsgefälle unwirksam bleiben muß. Deshalb sind die Wirkungen

1) KRUSE, A.: Die Mechanismen des Zahlungsbilanzausgleichs, a. a. O., S. 87.

des Zinsmechanismus aus Ausgleichsinstrument keineswegs als sicher anzusehen.

2.4. Der Wechselkursmechanismus

Dieser vierte Mechanismus baut auf flexiblen Wechselkursen auf. Ein Überschuß eines bestimmten Landes bedeutet zugleich eine Übernachfrage nach dieser Währung, d. h. eine Steigerung des Wechselkurses jener Valuta bzw. eine Kurssenkung für die restliche Welt. Damit verbilligen sich die Importe aus der Außenwelt und verteuern sich die Exporte des Überschulandes, womit der Ausgleich allein durch die externen Preisverhältnisse zustandekommt.

Eine den Überschuß korrigierende wertmäßige Importsteigerung (bzw. eine Importsenkung der Außenwelt) tritt jedoch nur ein, wenn die Preiselastizitäten der Importnachfrage des Überschulandes wie die der Außenwelt größer als 1 sind, und je elastischer gleichzeitig das Exportangebot der Außenwelt ausfällt (NEUMAYER, S. 105).

Geradewegs umgekehrt verläuft der Ausgleichsprozeß im Fall eines Defizits.

Wie sich aus der Darstellung der Gleichgewichtsmechanismen ersehen läßt, sind sie zum Teil an Bedingungen gebunden, deren Eintreten durchaus unwahrscheinlich bzw. erst im Laufe der Integration zu erwarten ist, oder aber deren Herbeiführung überhaupt aus anderen Gründen abgelehnt werden muß. Somit verbietet es sich der EWG, sich ausschließlich auf die Funktionsfähigkeit obiger Mechanismen zu verlassen.

V. KAPITEL: ZOLLUNION UND WIRTSCHAFTSUNION

1. Ablehnung der Zollunion als Endziel

Die Unterschiedlichkeit und apriorische Unentscheidbarkeit der Zollunionswirkungen hat denn auch den Gedanken einer rein funktionalen Integration auf nur geteilte Sympathie stoßen lassen. Wenn man von der allgemein vorgetragenen, größeren ökonomischen Vorteilhaftigkeit des weltweiten Freihandels einmal ab-
sieht, konzentrieren sich die Kritiken am Unionsgedanken vor allem darauf, daß ein rein funktionaler Zollabbau kein Allheilmittel gegen Schwierigkeiten verschiedener Integrationsländer sein könne, ja daß er sogar zusätzliche Gefahren für die einzelnen Partnerländer in sich bergen könne.

- (1) So könne die Union unter Umständen nur eine Zusammenfassung der individuellen Schwierigkeiten der Partnerländer in einem größeren Rahmen bedeuten.
- (2) Zugleich scheine die Zusammenfassung der Wirtschaftskräfte, die stärkeren Volkswirtschaften auf Kosten der Schwächeren weiter zu verstärken.
- (3) Ohne die irrealen Annahme, daß vor der Integration schon alle ökonomischen Probleme der Partner gelöst seien, könne die Gefahr der Übertragung wirtschaftlicher Schwierigkeiten einiger Unionsländer auf andere, das Interesse der letzteren an der Gemeinschaft schmälern und so deren Bestand gefährden
- (4) Schließlich scheint es den Kritikern der Union noch keineswegs festzustehen, daß die positiven Erwartungen aus der Integration auch tatsächlich Wirklichkeit werden, zumal die Starrheit der Strukturen die dazu nötigen Veränderungen behindern oder zunichte machen könnten.

2. Notwendigkeit der Ergänzung der Zollunion durch eine Wirtschaftsunion

Viele Anhänger des Zollunionsgedankens erkennen diese Argumente an und verweisen darauf, daß eine Zollunion kein Automatismus der Wohlfandeffekte sein könne, sondern trotz aller möglichen günstigen Ergebnisse ohne eine weitergehende Vereinheitlichung der Wirtschaften immer ein relativ unvollkommenes und brüchiges Integrationsunterfangen bleibe. Die Nachteile der Integration können durch eine gemeinsame Politik durchaus vermieden werden. Mit anderen Worten, die Zollunion müsse in eine echte Wirtschaftsunion verwandelt werden.

Die drei Voraussetzungen des reibungslosen Funktionierens des Zollsenkungspro-

grammes sind nämlich: (1) ein erhebliches Wachstum des Handelsvolumens der Partner, (2) die Beibehaltung einer günstigen Handelsbilanz und (3) eine gut stabilisierte Binnenwirtschaft. Erst wenn die Unionspartner vergleichbare wirtschaftliche und politische Bedingungen entwickeln, können diese Grundlagen der Integration gewahrt bleiben.¹⁾

Es genügt offensichtlich nicht, die einzelnen Effekte der Union nur zu stimulieren, vielmehr muß man den Zwang zur besseren Ausnützung der Produktivkräfte gleichzeitig auf allen Gebieten, von denen ein Einfluß auf die Arbeitsteilung zu erwarten ist, institutionell verankern und sichern. Dies ist eine politische Aufgabe, welche die Union als Gesamtheit betrifft.

2.1. Die Förderung der Strukturveränderung durch Faktormobilität

Eine Produktion an den wirtschaftlichsten Produktionsstandorten ist durch den liberalisierten Warenverkehr allein nicht erreichbar. Ohne gleichzeitige Unterstützung durch eine entsprechende Bewegung der Produktionsfaktoren kann das Ziel der Union, die möglichst optimale Produktions- und Handelsentwicklung, stark beeinträchtigt werden. So behindern beispielsweise Lohn- und Sozialleistungsunterschiede unter den Partnern die Arbeitsmobilität²⁾, während Differenzen in der Besteuerung die Niederlassung und Produktionsverschiebung verwehren bzw. eine Behinderung der Kapitalbeschaffung den Investitionsstrom versiegen läßt.

Die geforderte Mobilität der Produktionsmittel steigt jedoch nicht schon automatisch mit der vermehrten Handelsverflechtung, sondern bedarf einer gemeinsamen Sozial-, Finanz- und Kapitalmarktpolitik. Nur so kann die notwendige Strukturveränderung eingeleitet und der integrationsinduzierte Wachstumsantrieb verstärkt werden. Zugleich erlaubt ein gezielter Einsatz der Produktionsmittel an den produktivsten Einsatzstellen auch die Förderung der günstigsten Beschäftigungslage.

1) CEPES: Die freie Weltwirtschaft in der Bewährung. S. 123. Drei Studien der CEPES-Gruppe zur Kennedyrunde. 3. 6. 1964.

2) MOORE, W.E.: The Social Framework of Economic Development. In: BRAIBANTI, R./SPENGLER, J. (Hrsg.): Tradition Values and Socio-Economic Development. London 1961, S. 71. Er bezeichnet die Mobilität der Arbeitskräfte zu den Plätzen höherer Effizienz sogar als den entscheidenden Faktor der Wirtschaftsentwicklung.

2.2. Unterstützung der Integrationswirkungen durch Konjunkturpolitik

Eine wichtige Unterstützung erhalten die Wachstums- und Handelseffekte durch die Sicherung der Konjunkturstabilität.

Eines der größten Handelshindernisse sind Produktionsengpässe, wodurch einer Nachfragesteigerung nicht begegnet werden kann. Unmittelbar damit geraten nämlich Produktion und Geldwertstabilität in Gefahr. Eine gemeinsame Konjunkturpolitik aber vermag - unterstützt durch die Kapazitätserweiterung und die Mobilität der Produktionsfaktoren - Engpässe im Wachstum und inflationäre Entwicklungen zu verhindern.

Eine weitere Gefahr für Konjunkturstabilität und Handelsexpansion ist bei Vollbeschäftigung die Lohn-Preisspirale. Je größer jedoch in einer Integration die Auslandskonkurrenz wird, desto beschränkter die Möglichkeiten eine Inflation sukzessiv hinaufzuschrauben. In dieser Hinsicht wirkt die Integration von sich aus inflationshemmend. Dennoch kann sich die zunehmende ausländische Konkurrenz als zu schwach erweisen, um Konjunkturübertragungen von einem Partnerland auf das andere zu unterbinden, fällt doch zugleich mit den Wirtschaftsbarrieren auch der Schutz gegen die Inflationsimporte dahin ¹⁾. Ohne eine gemeinschaftlich gesteuerte Konjunkturpolitik wären die betroffenen Staaten bald wieder gezwungen Absperrungsmaßnahmen zu ergreifen und somit die Ziele der Integration zu untergraben.

2.3. Förderung der Integrationswirkungen durch Entwicklungspolitik

Ein freier Warenverkehr kann dauerhaft nicht gesichert werden, wenn einzelne Sektoren oder Regionen mit für sie untragbaren Nachteilen und Risiken zu rechnen haben, die sowohl Wachstum und Bestand der Integration in Gefahr bringen. In der Hauptsache handelt es sich um drei Gefahren unerwünschter, regionaler und sektoraler Ungleichgewichte:

- (1) Produktionsverlagerungen in oligopolistischen Sektoren, verbunden mit der Möglichkeit regionaler Beschäftigungsschwankungen ²⁾;
- (2) zu abrupte Produktionsverschiebungen von unproduktiven zu fortschrittlichen Sektoren;
- (3) die Entindustrialisierung von Randgebieten und die Agglomeration in industriellen Ballungszentren ³⁾.

-
- 1) Auf die hinzutretende Unwirksamkeit konjunkturpolitischer Instrumente in einer Integration wird noch zurückzukommen sein.
 - 2) Vgl. DESSAU, J.: a. a. O., S. 44.
 - 3) Dazu siehe auch die Abhandlungen von ROTHSCILD, K.: Kleinstaat und Integration. WWA, Bd. 90/II, 1963.

Der potentiellen Beeinträchtigung durch diese Ungleichgewichte in der Wirtschaftsentwicklung muß durch eine Koordination der nationalen Verkehrsprogramme, der Lohnpolitik und der Faktormobilität u. a. vorgebeugt werden. Die Integration darf nämlich nicht nur ökonomische Gesichtspunkte walten lassen, sondern hat auch auf Grund sozialer Verpflichtungen die Aufgabe, das Wachstum produktiver Sektoren sowie sämtlicher Regionen zu fördern. Zu scharfe Einkommens- und Wachstumsdisparitäten innerhalb der Gemeinschaft könnten dem Integrationsvorhaben zudem keine lange Zukunft garantieren.

2.4. Wettbewerbspolitik und Anpassungsproblematik

Die Probleme der Entwicklungspolitik werfen zugleich auch die Frage nach dem Verhältnis von wünschenswertem Wettbewerb und bewußter Wettbewerbssteuerung zur Vermeidung wirtschaftlicher Gewichtsverschiebungen und sozialer Härten auf.

Je größer die Kostendifferenzen und daher die Verschiebung in der Produktions- und Handelsstruktur, desto größer auch die Arbeitsteilung. So wünschenswert eine Ausrichtung nach den komparativen Kosten auch ist, so notwendig ist auch die Beachtung der sozialpolitischen Zielsetzungen, die darin bestehen, die mit der Arbeitsteilung verbundenen Beschäftigungsschwankungen in Grenzen zu halten. Daher hat es ein Ziel der Integration zu sein, die einzelnen Partner behutsam dem neuen Wettbewerb entgegenzuführen und den Produzenten genügend Zeit zur Erhöhung der Angebotselastizität und Konkurrenzfähigkeit zu geben. Dies ist u. a. auch schon deshalb geboten, um nicht Produzenten, die längerfristig noch produktiv wirtschaften könnten, frühzeitig vollständig aus dem Wettbewerb zu werfen.¹⁾

Andererseits ist selbst bei schrittweiser Verflechtung der Märkte ein Höchstmaß an Reagibilität der Wirtschaftssektoren wünschenswert, wenn kurz- und langfristig eine entsprechende Anpassung erfolgen soll.

Deshalb darf die Anpassungs- und Übergangszeit auch nicht zu lange dauern, da durch neu errichtete Absprachen die bisherigen Effekte der Union wiederum zu- nichte gemacht werden könnten.²⁾

1) Je höher die Wachstumsrate in der Übergangszeit ist, desto leichter und schneller können die Anpassungen vor sich gehen, so daß die benachteiligten Industrien bestenfalls nur relative, aber keine absoluten Kontraktionen erleiden müssen. Hierauf machen GEHRELS/JOHNSTON: a. a. O., S. 287, aufmerksam.

2) Beachte die Befürchtungen von SALIN, E. und ROEPKE, W.: Fußnote 1, S. 44 vorliegender Arbeit.

Entscheidend dabei ist die Rolle des einzelnen Staates in der Wettbewerbsfrage. Es ist nämlich von Bedeutung, inwieweit bisher unrentable Produzenten aus sozialpolitischen Erwägungen subventioniert wurden und wieweit die effizienten Wirtschaftsgruppen ihren bisherigen Schutz erhalten können. Eine supranationale Wettbewerbspolitik beschränkt sich daher in ihrer Bedeutung keineswegs nur auf den oligopolistischen Markt, sondern ist genauso gut für die Regelung der Bahnen des Wettbewerbs im polypolistischen Rahmen verantwortlich. Sie kann in beiden Fällen die Firmenselektion, Rationalisierung und Produktivität, die durch die Erhöhung der Zahl der Wettbewerber auf dem vereinigten Großmarkt zu erwarten sind, in erheblichem Ausmaß beeinflussen. Einerseits gelingt es ihr wettbewerbshemmende Absprachen auf nationaler wie internationaler Ebene besser zu bekämpfen und andererseits selbst wettbewerbsstimulierende Maßnahmen im Unionsgebiet zu ergreifen.

Nur eine gemeinschaftliche Wettbewerbspolitik kann einen vernünftigen Wettbewerb garantieren, der imstande ist die Antinomie zwischen erforderlicher Konzentration ¹⁾ und notwendiger Konkurrenz auszugleichen.

Um Handelsverlagerungen innerhalb der Union zu unterbinden, bedarf der Wettbewerb auch gegenüber der Außenwelt einer gemeinsamen Gestaltung. Jedoch muß zumindest kurzfristig der Aufbau einer inneren Ordnung in der Union den Vorrang vor Fragen der Weltwirtschaft haben, so daß an eine vorschnelle Öffnung gegenüber den Drittstaaten nicht gedacht werden kann. ²⁾

2.5. Gemeinsame Politik und Außenhandelsgleichgewicht

Schließlich werden sich sämtliche Freihandelsvorsätze der Union als unrealisierbar erweisen, wenn kein dauerhaftes Gleichgewicht in den Handelsbilanzen der Unionsländer gefunden werden kann. Bis zur Errichtung einer noch in der Zukunft liegenden Währungsunion muß daher eine abgestimmte, gemeinsame Zahlungsbilanzpolitik durch gemeinsame Operationen tiefgreifende Ungleichgewichte in der Handelssituation bereinigen. Dazu ist die Bereitschaft zur Koordinierung der gesamten Wirtschaftspolitik unerlässlich.

Auch gegenüber den Drittstaaten ist ein dauerhaftes Gleichgewicht zu wahren, um die Außenwelt nicht zu Gegenmaßnahmen zu zwingen, die nicht im Inter-

-
- 1) Zur Notwendigkeit der Konzentration vgl. den interessanten Artikel: Management Gap - mehr als ein Schlagwort? In: Der Volkswirt. Wirtschafts- und Finanzzeitung. Jg. 22, Nr. 7, 1968, S. 44 ff.
 - 2) Der gemeinsame Außenzoll und die geplante Handelspolitik der EWG gegenüber der restlichen Welt deuten dies erst an.

esse einer beständigen Entwicklung des Welthandels liegen. Die Notwendigkeit, letztlich die Wirtschaftspolitik auch international abzustimmen, macht deutlich, daß die Entwicklung mit der Errichtung einer Wirtschaftsunion aus einigen wenigen Staaten noch keineswegs abgeschlossen ist.

B. DIE THEORETISCHEN WIRKUNGEN DER EWG AUF DIE HANDELSBILANZEN DER PARTNERLÄNDER

Nach dem Abriß der Integrationstheorie, der die allgemeinen Handelswirkungen einer Integration, also auch indirekt der EWG, zusammenfaßte, werden wir uns nun den theoretischen Handelswirkungen zuwenden, die sich direkt aus der Konzeption des gesamten Vertragswerkes der EWG selbst ergeben. Dieses Vorgehen erweist sich als notwendig, da die EWG als reales Wirtschaftsgebilde sich nur teilweise nach den idealen Bedingungen eines Integrationsmodells untersuchen läßt.

Dabei werden wir zuerst den Aktionsbereich des EWGV in bezug auf den Außenhandel untersuchen und daran eine spezielle Gleichgewichtsbetrachtung im Rahmen dieses Vertrages anschließen.

I. KAPITEL: DIE KONZEPTION DES EWG-VERTRAGES FÜR DIE EXPANSION DES AUSSENHANDELS

Den Zielen vorliegender Untersuchung entsprechend läßt sich die Konzeption des EWGV nach zwei Schwerpunkten gliedern, den Aktionsbereich der inneren und den der äußeren Handelsbilanz. Auch wenn sich die beiden Aktionsgebiete manchmal überschneiden, kann diese Einteilung aus Gründen der Systematisierung aufrechterhalten werden.

1. Der Aktionsbereich der inneren Handelsbilanzen der EWG-Länder

1.1. Der gemeinsame Markt

Die Bedeutung der handelspolitischen Regelungen der EWGV wird durch Art. 9 EWGV hervorgehoben, dem entsprechend die 'Grundlage der Gemeinschaft' eine Zollunion für den gesamten Warenverkehr ist. Ihr Ziel ist die Beseitigung aller Import- und Exportzölle sowie Abgaben gleicher Wirkung, die bisher durch verzerrte Preisrelationen die Produktion an den Orten günstigster Produktionskosten behinderten.

Dabei garantiert ein Zeitplan von 12-15 Jahren, unterteilt in drei Stufen zu je vier Jahren, einen schrittweisen Zollabbau von jeweils 30 bzw. 40 % des Aus-

gangszollsatzes vom 1. 1. 1957, so daß am Ende der Übergangszeit der Binnenhandel der EWG-Partner von Zöllen befreit ist,

Gleichzeitig mit dem Zollabbau endet auch die Übergangsphase für die Abschaffung der Mengenrestriktionen, die schrittweise solange erhöht und globalisiert werden müssen, bis sie wirkunglos geworden sind.

Trotzdem sich die Zollunion prinzipiell auf alle Waren bezieht, stellt die landwirtschaftliche Integration doch ein Sonderproblem, das sich aus mannigfaltigen sozialen, wirtschaftlichen und politischen Gründen dem System des linearen Zollabbaus entzieht. Daher wurden je nach Besonderheit der Agrarprodukte nur gemeinsame Wettbewerbsregeln, die Koordinierung der einzelstaatlichen Marktordnungen oder die Errichtung europäischer Marktordnungen vereinbart. Diese gemeinsame Organisation des Agrarmarkts öffnet die Landwirtschaft jedoch nicht dem freien Wettbewerb, sondern bietet den Agrarproduzenten der EWG einen einheitlichen Schutz in Form eines gemeinsamen Preisniveaus, des Abbaus der Handelshemmnisse in der EWG und einer sogenannten 'Gemeinschaftspräferenz' gegenüber Drittstaaten.¹⁾ Mit dieser gemeinsamen Politik wird versucht, die agrarpolitischen Zielsetzungen (Art. 39) wie Ausgleich von Produktion und Absatz, erhöhte Rentabilität, stabile Märkte und angemessene Verbraucherpreise zu verwirklichen.

Zur Optimierung des Außenhandels und der Standortverteilung ergänzt der EWGV die Liberalisierung des Warenverkehrs durch die sogenannten "vier Freiheiten", die bis zum Ende der Übergangszeit eine voll wirksame Liberalisierung der Produktionsfaktoren Arbeit und Kapital, sowie der Niederlassung und der Dienstleistungen²⁾ vorsehen.

Mit der Mobilität der Arbeitskräfte soll die auf der Staatsangehörigkeit beruhende Diskriminierung der Arbeitnehmer, mit der Niederlassungsfreiheit der Ungleichbehandlung der selbständigen Erwerbspersonen und Unternehmen im EWG-Raum beseitigt werden. Letztere dürfte kaum wirksam werden, wenn mit ihr nicht die Liberalisierung des Kapitalverkehrs eng verbunden wird. Dann erst kann es anstatt der einzelnen Nationalitäten wirklich nur noch 'EWG-Länder' geben. Schließlich wird der Warenverkehr noch durch die Liberalisierung des Dienstleistungssektors ergänzt, aus dem der Verkehrssektor mittels einer erst im Lauf der Übergangszeit zu vereinbarenden gemeinsamen Verkehrspolitik ausgesondert wurde.³⁾ Sie ist

1) Diese Beschlüsse wurden erst am 14. 1. 1962 gefaßt und treten nach Ablauf der allgemeinen Übergangszeit voll in Kraft. Sie sind jedoch zum Teil schon im EWGV selbst angedeutet. Näheres im 3. Teil, Kap. I, 5.

2) Vgl. dazu den Wortlaut der Artikel 48, 52, 59 und 67 des EWGV.

3) Artikel 74-84.

von großer Wichtigkeit, da der Verkehr als technisches Bindeglied zwischen den Staaten den gesamten Handelsverkehr durch Transportdiskriminierungen u. a. verzerren kann.

Von einer Beseitigung der üblichen Handelsbarrieren allein kann sich jedoch noch keine völlig freie Austauschfähigkeit innerhalb der EWG ergeben. Die Autoren des EWGV haben gut erkannt, daß außertarifäre Handelshemmnisse oft viel wirksamere Handelsschranken sind. Darunter sind vor allem die gewöhnlich unter dem Begriff 'Wettbewerbsverzerrungen' im engen Sinn zusammengefaßten Diskriminierungen durch Rechts- und Steuervorschriften, staatliche Beihilfen und Kartellvereinbarungen zu verstehen.¹⁾ So wird also die Funktionsfähigkeit des gemeinsamen Marktes durch eine gemeinsame Wettbewerbspolitik unterstützt, die die Partnerstaaten verpflichtet, Beihilfen und Dumpingpraktiken ständig zu überprüfen bzw. umzugestalten, die innerstaatlichen Rechtsvorschriften soweit nötig anzugleichen und die unterschiedlich belastenden Steuerbestimmungen bis zum Ende der zweiten Stufe aufzuheben, ohne daß allerdings eine echte 'Steuerharmonisierung' intendiert ist. Die Verbindung von rein 'negativen' Maßnahmen der Beseitigung von Handelshemmnissen und von 'positiven' Steuerung und Sicherung einer funktionsfähigen Wettbewerbswirtschaft²⁾, macht deutlich, daß es sich bei der Wettbewerbspolitik um eine Grenzgebiet zwischen reiner Liberalisierung und aktiver politischer Lenkung handelt.

1. 2. Die gemeinsame Politik in der EWG

Wie wir schon sehen konnten, ist der gemeinsame Markt als solcher bezüglich der Verschmelzung der Volkswirtschaften nicht nur eine unvollständige Konstruktion, sondern birgt sogar Gefahren für die Funktionsfähigkeit der ganzen Union in sich, denen nur durch eine Koordinierung der Wirtschaftspolitik begegnet

-
- 1) MEYER, W.: Wettbewerbsverzerrung im internationalen Handel. Beiträge zur Wirtschaftspolitik, Bd. 6, definiert Wettbewerbsverfälschungen als Abweichungen vom Pareto-Optimum, da die Produktionsfaktoren nicht mehr bestmöglich auf die verschiedenen Verwendungsmöglichkeiten verteilt werden. Dies sei bei der EWG trotz der Liberalisierung noch in erheblichem Maße der Fall.
 - 2) GROEBEN, H. v. d.: Die Wettbewerbspolitik als Teil der Wirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt. Rede vor dem Europäischen Parlament in Straßburg 19. 6. 65, S. 4. DERS.: Wettbewerbspolitik in der EWG. Sonderbeilage zum Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Brüssel 1961, Nr. 7-8, S. 4.

werden kann. ¹⁾ Diesen Vorgang bezeichnet man als Umformung der Zollunion in eine Wirtschaftsunion. ²⁾ So erzwingt die innere Logik des freien Warenverkehrs geradezu einen Schritt nach dem anderen in der wirtschaftlichen Einigung, d. h. nicht nur die Liberalisierung der Produktionsfaktoren, sondern auch die Vereinheitlichung der nationalen Wirtschaftspolitiken. ³⁾

In Art. 104 fordert der EWGV zwar nur ganz allgemein die gemeinsame Verfolgung der klassischen wirtschaftspolitischen Ziele eines Landes, die darin bestehen "unter Wahrung eines hohen Beschäftigungsstandes und eines stabilen Preisniveaus das Gleichgewicht seiner Gesamtbilanz und das Vertrauen in seine Währung aufrecht zu erhalten", doch werden sich diese Rahmenbestimmungen im Laufe der Integration mit konkretem Inhalt füllen. Insbesondere konzentriert sich dabei die EWG - unter Ausklammerung der schon erwähnten Agrar-, Verkehrs- und Wettbewerbspolitik - auf die Koordinierung der Konjunktur-, Währungs-, Entwicklungs- und Sozialpolitik.

Die Konjunkturpolitik erfährt im EWGV wegen ihrer starken Eingriffe in die wirtschaftspolitische Souveränität eines Landes vorerst nur eine minimale Koordination. Sie wird zurückhaltend als "Angelegenheit von gemeinsamem Interesse" bezeichnet, über die sich die Staaten bezüglich der "unter den gegebenen Umständen zu ergreifenden Maßnahmen ins Benehmen setzen". ⁴⁾

Die Währungs- und Finanzpolitik wird wesentlich durch die Einsetzung von Ausschüssen, besonders durch den Währungsausschuß, koordiniert, die die Währungs- und Finanzlage der EWG-Länder ständig beobachten und darüber berichten. ⁵⁾

Das Wechselkursproblem wird wiederum nur als Angelegenheit von gemeinsamem Interesse betrachtet (Art. 107), während bei Zahlungsbilanzschwierigkeiten die durch den EWGV zur Verfügung stehenden Mittel sich von Empfehlungen der

1) STEGEMANN, K.: Wettbewerb und Harmonisierung im Gemeinsamen Markt. Köln-Berlin-Bonn-München 1966.

Er ist ein Gegner davon, daß unterschiedliche nationale Politiken den Wettbewerb behindern würden. Gerade das Gegenteil sei der Fall, wie sich dies am Beispiel der Unterschiede in den nationalen Kartellpolitiken veranschaulichen ließe.

2) FABRA, P.: Y a-t-il un Marché Commun? Collection 'Que sais-je?' Paris 1965, S. 75.

3) HALLSTEIN, W.: Wirtschaftliche Integration als Faktor politischer Einigung. S. 15.

4) Art. 103.

5) Art. 104-109. Der Ausschuß für Haushaltspolitik zur antizyklischen Wirtschaftsbeeinflussung wurde erst später eingesetzt.

Kommission über gegenseitigen Kreditbeistand und vorzeitige Zollsenkungen bzw. Kontingenterweiterungen bis zu speziellen antiliberalen Abwehrmaßnahmen erstrecken. ¹⁾

In der Präambel des EWGV hat sich die EWG die Förderung einer harmonischen Entwicklung der Volkswirtschaften zum Ziel gesetzt, indem sie versucht, "den Abstand zwischen den einzelnen Gebieten und den Rückstand weniger begünstigter Gebiete" zu verringern. Dies ist die Aufgabe der regionalen Strukturpolitik der EWG, die hierfür Ausnahmetarife und staatliche Beihilfen ²⁾ einsetzen darf. Als wichtigstes Instrument steht ihr aber die 'Europäische Investitionsbank (Art. 129 f.) zur Verfügung, die durch Finanzierungshilfen "zur Erschließung weniger entwickelter Gebiete" und "zur Modernisierung oder Umstellung von Unternehmen oder zur Schaffung neuer Arbeitsmöglichkeiten" beiträgt.

Daneben widmet sich die EWG auch den besonderen Problemen des Energiesektors, der nur noch durch eine innereuropäische Zusammenarbeit aus seinem Ungleichgewicht, besonders auf dem Kohlesektor, befreit werden kann. Auf dem Gebiet der Kernenergie würden ohne gemeinsame Politik die finanziellen Kapazitäten der einzelnen Partnerstaaten überfordert sein. Deshalb wurde gleichzeitig mit dem EWGV auch der Vertrag über die Europäische Atomgemeinschaft (EURATOM) unterzeichnet ^{3) 4)}.

Neben diesen Bereichen der Wirtschaftspolitik bedarf der Handelsverkehr aber auch der Unterstützung durch eine gemeinsame Sozialpolitik. Dies ergibt sich nicht nur wegen der Durchführung der Arbeitsmobilität, sondern auch wegen der notwendigen Angleichung der Kostensituation der Unternehmen, deren Wettbewerbslage in der EWG durch unterschiedliche Soziallasten verzerrt zu werden droht. 1958 konnte man sich aber nur auf eine "enge Zusammenarbeit" (Art. 117), nicht aber über eine eigentliche gemeinsame Sozialpolitik einigen. Konkret ließ sich damals nur eine Angleichung der Überstundenzuschläge, die prinzipiell gleiche Bezahlung von Mann und Frau (Art. 119), die Gleichwertigkeit der Länge des bezahlten Urlaubs (120) und die Errichtung eines Europäischen Sozialfonds (123 ff.) vereinbaren, der bis zur Hälfte der Umschulungs- und Umsiedlungs-

1) Auf diese Bestimmungen werden wir noch detailliert zurückkommen.

2) Diese Ausnahmeregeln von Art. 80 f. und 92 sind sonst verboten.

3) Die Wirkungen aus dem Euratomvertrag sind nach allgemeiner Ansicht nicht vor 1970 zu erwarten.

4) Ein weiteres Instrument der Entwicklungspolitik wurde 1964 in Form eines Ausschusses für mittelfristige Wirtschaftspolitik eingesetzt, der durch längerfristige Beobachtung und Prognose das optimale Wirtschaftswachstum sichern soll.

kosten bei Produktionsumstellungen übernimmt und so die Beschäftigungslage verbessert.

2. Der Aktionsbereich der externen Handelsbilanzen der EWG-Länder

Die ausschließliche Betonung EWG-interner Zielsetzungen würde allerdings der Absicht der EWG nicht gerecht werden. Vielmehr hat sie auf Grund ihrer Ziele wie ihrer wirtschaftlichen Konstruktion auch vielfältige Ausstrahlungen nach außen in die restliche Welt.

2.1. Das Assoziierungsabkommen mit den Hoheitsgebieten und den afrikanischen Staaten ¹⁾

Bei Vertragsabschluß gingen die Sechs von der Idee aus, ihre damals meist noch abhängigen Kolonialgebiete auf der ganzen Welt durch einen Sonderstatus, die Assoziation, an den Vorteilen der Integration teilhaben zu lassen. Damit sollte deren Wirtschafts- und Sozialentwicklung gefördert werden, "um sie der von ihnen erstrebten wirtschaftlichen, sozialen und kulturellen Entwicklung entgegenzuführen". (Art. 131) ²⁾

So wurde der EWG eine Freihandelszone zwischen EWG und Assoziierten angegliedert, die dem Export der Assoziationsgebiete dieselben liberalisierten Zoll- und Kontingentbestimmungen einräumt, wie sie unter den EWG-Partnern gelten. Im Hinblick auf ihre wirtschaftliche, industrielle und finanzielle Entwicklung dagegen sind die Assoziierten Länder ihrerseits berechtigt, gegen die Importe aus der EWG Zölle zu erheben. ³⁾

Zur Finanzierung und technischen Unterstützung der dortigen Entwicklungsvorhaben steht ferner ein Entwicklungsfond zur Verfügung, wodurch das Assoziations-system gesamthaft eine Entwicklungshilfe darstellt, in der Handels-, Investitions- und technische Hilfe kombiniert sind.

-
- 1) Später sind auch Griechenland und die Türkei besondere Assoziierungsverträge mit der EWG eingegangen.
 - 2) Auch der mit den nunmehr unabhängig gewordenen 18 afrikanischen Staaten geschlossene Vertrag von Yaoundé im Jahre 1963 bekennt sich zu diesen Zielen.
 - 3) Hier ist das 'infant industry' Argument von Friedrich LIST berücksichtigt worden. Es gilt jedoch nicht für besonders begünstigte Produkte der Assoziierten. Bei diesen müssen die Importe liberalisiert werden.

2.2. Die Handelspolitik gegenüber der restlichen Welt

Der EWGV betont mehrfach seine prinzipielle Weltoffenheit. Die EWG sei bereit "zur harmonischen Entwicklung des Welthandels, zur schrittweisen Beseitigung der Beschränkungen im internationalen Handelsverkehr und zum Abbau der Zollschranken beizutragen. 1) Zu dieser Haltung hat offensichtlich die unbestreitbare Auslandsabhängigkeit der EWG als Verbrauchs- wie als Produktionsland, sowie die Überzeugung, daß auch im Welthandel nur durch eine möglichst freie Konkurrenz ein ökonomischer Fortschritt erzielt werden kann, beigetragen.

Auf dem Gebiet des echten Außenhandels befolgt die EWG daher drei Leitlinien: (1) das gemeinsame Vorgehen gegenüber der restlichen Welt, (2) die Offenheit gegenüber einer eventuellen Erweiterung der Gemeinschaft und (3) die Ausnutzung eines möglichst intensiven Welthandels.

Eine Zollunion verlangt neben dem Abbau der Binnenzölle auch die Aufstellung eines gemeinsamen Außenzolls; dieser wurde, um den Bestimmungen des Art. 24 des GATT nicht zu widersprechen, aus dem arithmetischen Mittel der vier ehemaligen Zollgebiete der EWG errechnet. Für viele Warengruppen gelten dabei Höchstsätze, die unter dem Niveau des arithmetischen Mittels liegen, während andere Gruppen durch fiktive Zollsätze den für notwendig erachteten Schutz erhalten. 2)

Die Landwirtschaft konnte nur teilweise innerhalb der EWG, nicht aber gegenüber den weit überlegenen Drittstaaten der Konkurrenz ausgesetzt werden. Mit Hilfe eines variablen Abschöpfungssystems wird daher den EWG-Produzenten eine absolut wirksame Präferenz vor der Außenwelt eingeräumt.

Unter eine gemeinsame Handelspolitik fällt auch die einheitliche Gestaltung der Kontingent- und Quotenpolitik der Partnerländer, damit nicht unterschiedliche Liberalisierungsmaßnahmen gegenüber Drittstaaten - besonders nach der völligen internen Liberalisierung - zu Handelsverlagerungen führen.

1) Art. 110 EWGV; ebenso bezeugt die Präambel diese Einstellung.

2) Das arithmetische Mittel bedeutet für die Niedrigzollgebiete wie Benelux und Deutschland eine teilweise starke Zollerhöhung, für die Hochzollländer Frankreich und Italien dagegen eine Zollsenkung. Der Aufbau des Außenzolls muß stufenweise vor sich gehen und bis spätestens am Ende der Übergangszeit voll in Kraft sein. Eine schnellere Anpassung der nationalen Zollniveaus an den gemeinsamen Zoll steht jedem Land frei.

Bis spätestens nach Ablauf der Übergangszeit, aber möglichst schon schrittweise während dieser Periode, sollen die Partner also eine gemeinsame Handelspolitik betreiben, die sich vor allem auf "die Änderung von Zollsätzen, den Abschluß von Zoll- und Handelsabkommen, die Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, die Ausfuhrpolitik und die handelspolitischen Schutzmaßnahmen" erstreckt (Art. 113).

Die Weltoffenheit der EWG zeigt sich nicht nur an der Unterstützung weltweiter Zollsenkungsprogramme oder an der Präferenzbehandlung der Assoziierten, sondern auch an der Aufforderung des EWGV an andere Völker der EWG in irgendeiner Form beizutreten. Die sich in letzter Zeit mehrenden Beitritts- oder Assoziationsgesuche beweisen, daß die EWG mit ihrer Strukturveränderung offensichtlich für erfolgreich gehalten wird und andere Staaten auch in den Genuß dieser Vorteile gelangen wollen.

Inwieweit diese Überzeugung bezüglich der Handelsbilanzentwicklung begründet ist, wird sich im empirischen Teil dieser Arbeit noch erweisen.

II. KAPITEL: DIE THEORETISCHEN WIRKUNGEN DER EWG-INTEGRATION AUF DIE HANDELSBILANZSTRUKTUR

1. Das Handelsbilanzgleichgewicht als Voraussetzung und Ziel der EWG

Die EWG als Integration von Staaten muß, wie jeder einzelne Staat, das Gesamtgleichgewicht der Zahlungsbilanz einer Volkswirtschaft aus mehreren Gründen aufrechterhalten:

- (1) Erstens stellte sich die EWG verschiedene Aufgaben wie stetiges Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung, Sozial- und Entwicklungspolitik u. a., auf deren Gestaltung ein Zahlungsbilanzungleichgewicht wegen der Interdependenz der Wirtschaftsgrößen einen zerstörerischen Einfluß ausüben kann.
- (2) Weiterhin ist ohne Gesamtgleichgewicht der Zahlungsbilanzen der Integrationspartner weder Integration in eigentlichem Sinn noch Handelsexpansion möglich, denn nur, wenn von der Veränderung der Handelsströme kein Ungleichgewicht erwartet werden muß, sind die Mitgliedsländer zu einer marktwirtschaftlich gelenkten, liberalen Zahlungsbilanzpolitik bereit, die schließlich ein Kernstück des EWGV ist. Andernfalls müßte allzu starken Reserveveränderungen mit möglichst wirksamen Maßnahmen, d. h. mit direkten Außenhandelskontrollen begegnet werden, die dem Sinn der Integration widersprechen.
- (3) Jeder Staat, wegen ihrer Größenordnung vor allem aber die EWG, muß ihrer Verpflichtung zum Gesamtausgleich der Bilanzen nachkommen, um die weltwirtschaftlichen Austauschbeziehungen nicht zu stören, was nicht ohne Rückwirkungen auf die EWG selbst bliebe. Jedoch kann damit nicht gemeint sein, daß sich der Handel unter den EWG-Partnern völlig ausgleichen müsse, da ja die EWG-Länder selbst Mitglieder des internationalen Währungssystems sind und den multilateralen Ausgleich beanspruchen können. Es kann sich dabei vielmehr nur um einen tendentiellen Ausgleich der Gesamtbilanzen handeln, wobei eine Verhinderung dauerhafter Ungleichgewichte im Intrahandel der EWG allein schon einen großen Gleichgewichtsbeitrag leisten könnte.

Andererseits kann sich ein Ausgleich der Gesamtbilanz nur auf die Bekämpfung langfristiger, struktureller Ungleichgewichte beziehen und nicht auf übliche beschränkte, kurzfristige Abweichungen vom Gleichgewicht. Zudem gilt diese Forderung vermehrt für Defizitländer, die durch den Abfluß der Reserven einem stärkeren Druck ausgesetzt sind als die Gläubigerländer. ¹⁾ Überschüsse

1) TARSHIS, L.: The Size of the Economy and its Relation to Stability and Steady Progress. In: E. A. G. ROBINSON (Hrsg.): Economic Consequences of the Size of Nations. London 1963, S. 197.

können in einer Integration sogar positiv integrationsfördernd eingeschätzt werden, "weil die Mitgliedstaaten bei wachsenden Devisenreserven eher in der Lage (sind), Handels- und Zahlungsrestriktionen abzubauen". ¹⁾ Dennoch soll damit nicht behauptet werden, daß strukturelle Überschüsse nicht korrigiert werden müßten.

- (4) Der Ausgleich der Zahlungsbilanz ist aber nicht nur ein Ziel, sondern zugleich auch die Voraussetzung der EWG. Denn hätten die Bilanzen der Partnerstaaten nicht eine Integrationsfähigkeit dieser Staaten widerspiegelt, wäre es kaum je zu einer solch engen Integration gekommen. Die Staaten mit stabilen Bilanzen wären kaum bereit gewesen, sich mit den ungelösten Zahlungsbilanzproblemen etwaiger Partner zu belasten. Zumindest hätte eine baldige Lösung ihrer Schwierigkeiten in Aussicht stehen müssen.

Wie uns die bisherige Untersuchung deutlich gezeigt hat, ist die Möglichkeit von Handelsbilanzungleichgewichten aus der Konzeption der EWG als Zollunion nicht auszuschließen. So müssen die Mitgliedstaaten der EWG, die durch die Wachstums- und Präferenzeffekte in Bewegung geratenen Handelsbilanzen ihrem ursprünglich angenommenen Gleichgewicht entgegenführen, ein Korrekturvorgang, den wir mit MEADE als 'Tertiäreffekte' einer Zollunion bezeichnen wollen. ²⁾ Der EWGV enthält dabei zwei Möglichkeiten: die Liquiditätssteuerung durch Geld- und Kreditpolitik sowie Sondermaßnahmen bei außerordentlichen Zahlungsbilanzschwierigkeiten.

1) GLESKE, L.: Währungs- und Budgetpolitische Aspekte der Integration. In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 318 f.; Über die stellvertretende Stellung des Handelsbilanzgleichgewichts: Teil A, Kapitel II, 2.1. unserer Arbeit.

2) MEADE, J.E.: The Theory... a. a. O., S. 86 ff. Dabei sind wir uns allerdings bewußt, daß MEADE seine tertiären Bilanzkorrekturen nur auf die Auswirkungen der Präferenzeffekte bezieht. Wie im folgenden noch deutlich werden wird, umfaßt der EWGV in dieser Hinsicht zudem nicht nur Effekte der Zollunion, sondern auch Maßnahmen der Wirtschaftsunion im eigentlichen Sinn.

2. Die Gleichgewichtspolitik durch Liquiditätssteuerung im Rahmen des EWG V

2.1. Externes und internes Gleichgewicht

Störungen im bisherigen Außenhandelsgleichgewicht werden letztlich - wie wir sehen konnten -, durch Diskrepanzen in den Kosten- und Preisrelationen hervorgerufen, was auch immer ihr Anlaß sein mag; die Handels- und Zahlungsbilanzen sind schließlich nichts anderes als das Spiegelbild der internen Kreislaufgrößen im Verhältnis zu denen der Außenwelt. ¹⁾

Diese Ungleichgewichte wirken nun wieder nachteilig auf das jeweilige Preis- und Beschäftigungsniveau der Handelspartner zurück, wodurch ein kumulativer Prozeß in Gang kommen kann, der das Zahlungsbilanzgefüge "zur Explosion" bringt. So sind also innere und äußere Stabilität aufs engste verbunden. ²⁾

Daraus erklärt sich der Druck auf jedes einzelne EWG-Land, die Übertragungen unterschiedlicher Datenkonstellationen auf die Handelsbilanz (und umgekehrt), wie sie durch die Handelsverflechtung vermehrt auftreten, abzubremesen.

2.2. Die Rolle der Liquiditätspolitik in der EWG

Besonders unter einer nach den Liberalisierungsgrundsätzen gestalteten, marktwirtschaftlichen Zahlungsbilanzpolitik, in der Zölle und Kontingente ausgeschaltet sind, Stützungs politik und Ausnahmeregeln aber nur selten eingesetzt werden sollen, fällt die Last der Erhaltung oder Wiederherstellung innerer und äußerer Gleichgewichte immer mehr der geld- und kreditpolitischen Steuerung zu. ³⁾ Ihre Aufgabe ist es, das Preisniveau stabil zu halten bzw. Angebot und Nachfrage auf dem Vollbeschäftigungsniveau und unter Einschluß einer angemessenen Expansionsrate auszugleichen. Gelingt dies nicht, dann wirkt sich diese Störung

1) SCHWEGLER, S.: a.a.O., S. 167.

2) Zur Kollisionsmöglichkeit von interner und externer Stabilität siehe Näheres bei SANNWALD/STOHLER: Wirtschaftliche Integration, op. cit., S. 97 ff.

3) "Die Entwicklung der Währungslage ist eng mit der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung verbunden: die Währungspolitik läßt sich daher kaum von dem Komplex der Konjunkturpolitik trennen," EWG-Kommission: 6. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft. Brüssel 1963, S. 129.

immer in irgendeiner Weise auf die Zahlungsbilanz aus. ¹⁾ So müssen die Länder mit den größten Preis- und Kostensteigerungen durch eine gezielte Liquiditätssteuerung ihre innere Stabilität und damit auch ihre äußere Konkurrenzfähigkeit bewahren, um einer Exportkrise zu entgehen. ²⁾

Geld- und Kreditpolitik sind aber nur ein Aspekt dieser Politik. Wird sie nicht durch die Lohn- und Finanzpolitik, besonders durch die Steuer- und Haushaltspolitik, ergänzt, dann kann ein wesentlicher Teil der Wirkungen, beispielsweise durch störende staatliche Einnahmen oder Ausgaben bzw. durch überhöhte Lohnforderungen, verloren gehen.

2.3. Die Notwendigkeit der gemeinschaftlichen Liquiditätspolitik in der EWG

Aber nicht nur das Instrumentarium innerhalb eines Landes, sondern die gesamte Liquiditätspolitik der einzelnen Integrationsländer bedarf der gegenseitigen Abstimmung, um wirksam sein zu können, da ein rein nationales Vorgehen aus verschiedenen Gründen unhaltbar geworden ist.

a) Der Verzicht auf einige Instrumente

Wie der Art. 104 des EWGV beweist, ist es das Ziel der EWG, Inflation und Deflation zu verhindern, d.h. das Zahlungsbilanzgleichgewicht möglichst unter Vollbeschäftigung und Geldwertstabilität einzuspielen. Aus diesem Grunde sind alternierende Schwankungen des Preisniveaus im Sinne des 'gold-standard approach', um damit ein neues Gleichgewichtsniveau herzustellen, von vorneherein ausgeschaltet.

Andererseits schließt die Idee der Integration alle direkten Handels- und Zahlungskontrollen wie Zölle, Kontingente und Devisenbeschränkungen als Mittel der Zahlungsbilanzpolitik aus. Es darf dabei nicht übersehen werden, "daß man mit den Zöllen ein wirksames Lenkungsmittel aus der Hand gibt, der Konjunktur- und Währungspolitik also erhöhte Verantwortung aufbürdet". ³⁾ Nur unter gemeinschaftlicher Abstimmung kann sie dann die erforderliche Durchschlagskraft erhalten.

-
- 1) LADEMAN, J.: Währungspolitische Probleme der wirtschaftlichen Integration Europas. In: Außenwirtschaft. 13. Jg. 1958, Heft I-II, S. 249 ff.
 - 2) KUENG, E.: Der Ausgleich der Zahlungsbilanz als Voraussetzung der wirtschaftlichen Integration. In: Außenwirtschaft. 14. Jg. 1959, Heft I-II, S. 67.
 - 3) PREDOEHL, A.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Hamburg 1962, S. 136; ähnlich auch auf S. 18.

b) Die Unwirksamkeit einiger Instrumente in der EWG

Weiterhin wird unter Integrationsbedingungen der Einkommensmechanismus des Leistungsbilanzmultiplikators weiter eingeschränkt, denn zwar vergrößern sich die Handelsneigungen, aber gleichzeitig verringern sich mit steigender Importneigung auch die Einkommensmultiplikatoren und damit das Mittel zur Bekämpfung der Überschüsse. ¹⁾

Da zugleich auch die Liquiditätsströme von seiten der Unionspartner ungehindert in ein EWG-Land einfließen können, sind Kreditrestriktionen mittels Zinserhöhungen weniger wirksam und schwächen die Wirkung der Diskontpolitik wesentlich ab. Die Unwirksamkeit autonomer Geld- und Kreditpolitik erzwingt somit gleichzeitig eine Kooperation der Wirtschafts- und Währungspolitik.

c) Die Gefahr der Konjunkturübertragung

Mit steigender Handelsinterdependenz der integrierten Wirtschaften vermindert sich auch gleichzeitig die Bedeutung der Binnengüter für das Preisniveau und wächst der Einfluß der Waren mit einem 'internationalen Preiskontakt' ²⁾, deren Preise sich nicht unabhängig von denen der Partnerländer bewegen können. Daher ist jedes Integrationsland noch stärkeren Einflüssen der Wirtschaftspolitik der Partnerländer auf seine Konjunktur und Handelsbilanz ausgesetzt, denen es nicht zustimmen würde, wenn es nicht seinerseits gleichzeitig die Wirtschaftspolitik der ganzen EWG mitbestimmen könnte. ³⁾

-
- 1) WILLGERODT, H.: Wirtschaftsraum und Währungsraum. In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 344 f.
 - 2) Die fortschreitende Öffnung aller Wirtschaftsbereiche für die Handelspartner führt dazu, "daß ein sich anbahnendes Nachfrage-, Kosten- und Preisgefälle zwischen den Mitgliedstaaten... sehr schnell bei den übrigen Partnern auswirkt", ja, daß sich diese Wirkungen "schließlich genauso schnell und oft ebenso unmittelbar zeigen wie in der eigenen Volkswirtschaft". WILLGERODT, H.: a. a. O., S. 342.
 - 3) "Monetary discipline will therefore be far stronger than in absence of regional integration. The participating countries will have to "keep in step" with one another."
TRIFFIN, R.: The Size of the Nation and its Vulnerability to Economic Nationalism. In: ROBINSON, E. A. G. (Hrsg.): Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 258.

2.4. Die vertraglichen Koordinationsbestimmungen und ihr konkreter Einsatz

Trotz der unumgänglichen Notwendigkeit einer gemeinschaftlichen Zahlungsbilanzsteuerung konnte man sich im EWGV vorerst nur auf eher summarische Koordinationsbestimmungen einigen. Man baute darauf, daß sich die beste Form der Zusammenarbeit im Laufe der Integration, d. h. besonders nach der Angleichung der Wirtschaftsstrukturen, von selbst herauskristallisieren wird. ¹⁾

Daher ist die Konjunkturpolitik nur "eine Angelegenheit von gemeinsamem Interesse" über deren konkret zu ergreifende Maßnahmen sich die Partner untereinander verständigen. Sie müssen dabei Methoden anwenden, "welche die Koordinierung der Wirtschaftspolitik der Mitgliedstaaten und die Behebung von Störungen im Gleichgewicht ihrer Zahlungsbilanzen ermöglichen". ²⁾

Als besonders wichtig erweist sich dabei die Zusammenarbeit zwischen den Verwaltungsstellen und Zentralbanken der Gemeinschaftsländer. Dabei obliegt es dem Ministerrat und der Kommission (Art. 145/155), letztere unterstützt von einem beratenden Währungsausschuß, dessen Stellungnahme in den entscheidenden Fällen eingeholt werden muß ³⁾, Verordnungen, Richtlinien und Entscheidungen zu treffen bzw. Stellungnahmen abzugeben. ⁴⁾

Aus diesen Bestimmungen läßt sich ersehen, daß die EWG in der Zusammenarbeit weder der rein nationalen Methode, noch der Methode der Wirtschaftsunion folgt. ⁵⁾ Während erstere die liquiditätspolitische nationale Autonomie solange unberührt läßt, bis Konjunktur und Zahlungsbilanz in Gefahr geraten, versucht letztere Methode schon von vorneherein eine zentrale Abstimmung, um Krisensituationen

-
- 1) APEL, H.: Europas neue Grenzen, S. 86 f. begrüßt aus diesem Grunde, daß die EWG noch keine 'fertige Konjunkturpolitik' festgelegt hat und verweist dabei auf die Unzweckmäßigkeit solcher Festlegungen bei der EGKS.
 - 2) Art. 103/1 in Verbindung mit Art. 3g. Diese Postulate wiederholen sich fast wörtlich in Art. 6/1, 105/1 und 145 und unterstreichen so die Bedeutung der Konjunkturpolitik.
 - 3) Vgl. zur Anhörungspflicht des paritätisch von Fachleuten der Mitgliedstaaten besetzten Währungsausschusses die Artikel 69, 71, 73 sowie 107 bis 109.
 - 4) Der Verbindlichkeitscharakter der einzelnen Maßnahmen ist in Art. 189 genau definiert.
 - 5) Vgl. MEADE, J.E.: The Theory of Customs Unions. S. 18 ff. DEPS. auch: The Balance of Payments Problems of a European Free Trade Area. In: E.J., Vol. 67, 1957, S. 379 ff.

von Anfang an zu verhindern. Unter dem Begriff 'Koordination' dagegen versucht die EWG eine Mittellösung. Ihre gemeinschaftlich abgestimmte, grundsätzlich aber unter nationaler Regie gehandhabte Konjunktur- und Währungspolitik, erfüllt die Grunderfordernisse der Gemeinsamkeit in einer Integration, überläßt jedoch eine engere Vereinheitlichung der Maßnahmen dem zukünftigen Prozeß der Wirtschaftverschmelzung.

Unter diesen Gesichtspunkten ist nun der konkrete Einsatz der Kooperation in der Liquiditätspolitik zu betrachten. 1) Interne und externe Ungleichgewichte in den Partnerländern können in den verschiedensten Kombinationen auftreten. Inflation und Deflation können sich mit Überschüssen oder Defiziten verbinden.

a) Defizit und Inflation

In diesem Fall muß die Inlandsnachfrage verringert werden, um die Importnachfrage zu kürzen und über die Preissenkung zugleich die Exportmöglichkeiten zu verbessern. Hierfür bedarf es einer Einschränkung der Investitionen und Einkommensbildung mit Hilfe von Kreditverknappung und Zinserhöhung.

Der EWG kommt dabei ein doppelter Einfluß zu: (1) Einerseits kann eine integrierte Liquiditätspolitik unerwünschte Geld- und Kreditbewegungen in der EWG unterbinden, die sich aus der nationalen Kreditverknappung ergeben könnten. (2) Damit würde die Wirksamkeit der nationalen Kreditpolitik erhöht. (2) Andererseits wird die Liquiditätsverknappung allein kaum fähig sein, die inländische Nachfrage wirksam einzudämmen, sondern bedarf der Unterstützung einer konjunkturgerechten Lohn- und Finanzpolitik, wie sie bisher meist aus Schwäche der nationalen Regierungen nicht existierten. Dagegen könnte eine Kooperation der EWG in Budgetfragen stabilisierend wirken und die Einsatzfähigkeit der Kreditpolitik verstärken. Dasselbe gilt für eine Angleichung der Lohn- und Sozialkosten in der EWG.

-
- 1) Auf diese Problematik ist AUST, E.: Währungsordnung und Zahlungsbilanz im Gemeinsamen Markt Europas, a. a. O., S. 127 ff., ausführlicher eingegangen. PFLEIDERER, O.: Währungsordnung und europäische Integration. Kieler Vorträge Neue Folge, No. 32, Kiel 1964; SALIN, E. (Hrsg.): Fundamentale Fragen künftiger Währungspolitik. Basel, Tübingen 1965.
 - 2) Vgl. HARROD, R.: Koordination der Währungs- und Konjunkturpolitik in einer europäischen Gemeinschaft. Außenwirtschaft, Jg. 13, 1958, I/II, S. 75 f.

b) Defizit und Deflation

In dieser Situation bringen Zahlungsbilanz und Preisniveau die Kreditpolitik in einen Konflikt, denn für die Zahlungsbilanz sollte die Importnachfrage durch Kreditpolitik verknüpft, für die Konjunktur aber die Binnennachfrage stimuliert werden. Der einzige Ausweg ist die Anregung der inländischen und ausländischen Nachfrage nach Binnengütern, um die Importnachfrage zu verkürzen und die Exportchancen zu vergrößern. ¹⁾ Hierfür müssen produktive eigene Produktionen forciert werden, zu deren Finanzierung die EWG zusätzlich zum eigenen Sparvolumen langfristiges privates Investitionskapital zur Verfügung stellen könnte. Die Kreditschöpfung würde nämlich wiederum die Importnachfrage entfachen und die Kreditpolitik nicht von ihrem Dilemma befreien.

c) Überschuß und Inflation

Diese Kombination von Ungleichgewichten stellt ein weiteres Dilemma dar. Die Zahlungsbilanz bedürfte einer Krediterleichterung zur Vermehrung der Importnachfrage, während das Preisniveau eine Kreditkürzung verlangt. Hier könnte die EWG helfend eingreifen, indem sie die Budgetpolitik der Staaten strafft. Die Zinssenkung zur Förderung des Kapitalexports bedarf nämlich einer Unterstützung durch eine Finanzpolitik, die den Sparprozeß fördert, d. h. die Konsumausgaben aller einschränkt. Zugleich muß ein Geldzufluß aus externen Quellen verhindert werden. ²⁾

In der Kombination von Überschüssen und Deflation liegt andererseits kein Dilemma für die Geld- und Kreditpolitik, da deren Expansion zugleich die innere und äußere Nachfrage verstärken und somit dem externen und internen Gleichgewicht dienen kann.

1) TRIFFIN, R.: The Size of Nations and its Vulnerability to Economic Nationalism. a. a. O., S. 256.

Er weist darauf hin, daß in diesem Fall die Handelsablenkung nicht zu fürchten sei, da sie Defizit und Unterbeschäftigung der Integrationspartner verbessere.

2) BLACK, J.: The Implications of the Proposed European Free Trade Area. In: The Free Trade Proposals, a. a. O., S. 27 f. macht den Vorschlag, in Ergänzung zu der genannten Koordinierung die Überschüsse noch durch langfristige internationale Investitionen wie Entwicklungshilfe usw. zu immobilisieren.

2.5. Schwierigkeiten und langfristige Möglichkeiten in der Kooperation

Dennoch darf man dabei die Schwierigkeiten nicht übersehen, die nicht nur in einer nötigen Lern- und Erfahrungsperiode, sondern vor allem in der derart unterschiedlichen Wirtschaftsstruktur der Partnerländer liegen, daß es überaus schwer ist, verbindliche Maßnahmen vorzuschlagen, die nicht gegenteilige Wirkungen in den verschiedenen Mitgliedstaaten hervorrufen. Man denke nur an die Unterschiede in der Budgetzusammensetzung, den Steuersystemen, an differierende Techniken des Einsatzes der Instrumente, an Strukturunterschiede im Diskontsatz, im Aufbau des Bankensystems, der Art der Banküberwachung, der Geldumlaufgeschwindigkeit und der Devisenreserven.

Die Vereinheitlichung der Liquiditätspolitik in der EWG wird jedoch langfristig durch die mit der Liberalisierung fortschreitende Konjunktursynchronisierung nicht unbeträchtlich unterstützt.

So können die wirtschaftlich gesunden Mitgliedsländer sich kaum gegen den Import von Konjunkturschwankungen zur Wehr setzen, da sie die Inflation über die vermehrten Exporterlöse und Einkommensauszahlungen schneller auf sich gezogen haben als die verbleibende Zahlungsbilanzpolitik reagieren kann. Ihre Stabilität hingegen können sie nur äußerst schwer exportieren, d. h. nur insoweit, als sie ihrerseits einen Teil ihrer Währungsstabilität preisgeben.¹⁾ So ist in der EWG auf die Dauer voraussichtlich mit einer Synchronisierung der Inflations- und Deflationsbewegungen oder einer mittleren 'Einheitsinflation' zu rechnen, da es nach HABERLER unmöglich ist, zugleich Freihandel, verschiedene Inflationsgrade und Wechselkursstabilität zu vereinen.²⁾

Mit fortschreitender Verbundenheit wird auch die Konjunktur und Wirtschaftsentwicklung der Partnerländer immer homogener verlaufen, "denn soweit währungspolitische Diskrepanzen zwischen den Mitgliedsländern des Präferenzgebietes bestehen, gleichen sie sich schneller aus als vor der Gründung des regionalen Freihandelsraums".³⁾

-
- 1) WILLGEROLDT, H.: a. a. O., S. 353. "Von einem Export an Stabilität kann nur insoweit gesprochen werden, als die Instabilität der darin führenden Währungen gedämpft und dafür diejenige der anderen Währungen verstärkt wird.
 - 2) HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration Europas. In: v. BECKERATH, E. (Hrsg.): Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für L. Erhard. Frankfurt 1957, S. 524. "Wenn das erste Ziel verwirklicht werden soll, muß das zweite oder dritte weichen."
 - 3) WILLGERODT, H.: a. a. O., S. 351. Derselben Auffassung ist u. a. auch GLESKE, L.: Währungs- und Budgetpolitische Aspekte der Integration, a. a. O., S. 330.

Trotz aller Notwendigkeit der Koordinierung muß jedoch betont werden, daß der zentrale Gedanke der EWG und ihrer Vereinheitlichung immer die Herstellung eines sich möglichst frei regulierenden Zahlungsbilanzausgleichs ist ¹⁾, so daß alle Koordinierungsvorschläge immer nur als Unterstützungsmaßnahmen verstanden werden können, so unerläßlich sie auch sein mögen.

3. Sondermaßnahmen bei außerordentlichen Ungleichgewichten in den Handelsströmen

Kann das Gleichgewicht der Handelsströme nicht durch kreditpolitische oder finanzpolitische Maßnahmen allein wiederhergestellt werden, bzw. sind die Mechanismen des Ausgleichs zu wenig wirksam, dann stehen der EWG drei Arten von Sondermaßnahmen zur Verfügung: Zahlungsbilanzkredite, Wechselkursvariationen und besondere Schutzklauseln.

3.1. Die Zahlungsbilanzkredite

Können die Ungleichgewichte nicht mehr durch Beanspruchung privater Bank- und Lieferantenkredite beglichen werden, dann müssen gegen die Defizite kurzfristige, zusätzliche, öffentliche Darlehen aufgebracht werden, sogenannte Zahlungsbilanzkredite, ein Instrument, das schon durch die EZU und den IWF zur Anwendung gelangte.

Um den gemeinsamen Markt der EWG nicht an Zahlungsbilanzschwierigkeiten scheitern zu lassen, ist deren Beseitigung nicht mehr nur eine nationale Angelegenheit, sondern eine Aufgabe von höchstem gemeinschaftlichem Interesse. ²⁾ Dies manifestiert sich darin, daß die Union in diesen Notlagen versucht, durch eine Gemeinschaftsaktion bei internationalen Organisationen oder durch begrenzte Kredite von seiten der EWG selbst ³⁾ die Situation des betroffenen Staates zu verbessern.

Mit diesem 'concorso mutuel' stellt sich die EWG bewußt gegen das automatische Kredithilfesystem der EZU, da es der Forderung nach einem möglichst nach marktwirtschaftlichen Prinzipien gesteuerten Leistungsaustausch widerspricht. Die EWG vergibt daher ihre Kredithilfe immer nur in Verbindung mit Sanierungs-

1) AUST, E.: Währungsordnung und Zahlungsbilanz. S. 117.

2) Art. 108.

3) Art. 108/2.

vorschlägen seitens der EWG-Kommission ¹⁾, wie sie auch vom IWF praktiziert werden. Die EWG allerdings hat wegen der engen Integration ein größeres Feld von Eingriffsmöglichkeiten in den Wirtschaftsablauf ihrer Mitgliedstaaten. Da andererseits die Kurzfristigkeit der Darlehen ihre Verwendung nur für vorübergehende, nicht strukturelle Bilanzstörungen garantiert, sind sie genügend elastisch, um die langfristig vielleicht unvermeidbaren Strukturveränderungen eines Landes nicht unnötig hinauszuschieben.

Erst wenn die Auflagen der Kommission für die Steuerung der internen Wirtschaftspolitik nicht die erwarteten Wirkungen zeitigen, kann zu den stärker eingreifenden Instrumenten der Wechselkurspolitik und der Schutzklauseln gegriffen werden.

3.2. Die Wechselkurspolitik der EWG

Die Einschränkung der Währungsautonomie in der EWG und die Verkürzung des klassischen Zahlungsbilanzinstrumentariums entfachten eine heftige Diskussion darüber, ob dann nicht zu häufigen Veränderungen der Währungsparitäten gegriffen werden müsse. ²⁾ Für die Länder im Ungleichgewicht stelle sich dabei die Wahl zwischen frei beweglichen (flexiblen) Wechselkursen, bei denen sich die Paritäten immer neu am Markt einspielen müssen, oder grundsätzlich festen

-
- 1) HARROD verteidigt die automatische Kreditierung damit, daß das von ihr erzeugte Gefühl größerer Liquidität den Zwang zu integrationsgefährdenden Importrestriktionen abschwäche. Seine Prämisse ist offensichtlich ein genügend großes Verantwortungsbewußtsein der Regierungen, um möglichst schnell die notwendigen Anpassungen vorzunehmen. HARROD, R.: Koordination der Währungs- und Konjunkturpolitik. a. a. O., S. 79 ff. Dies ist aber gerade das Problem der automatischen Kredite. Vgl. dazu auch KUENG, E.: Zahlungsbilanzausgleich als Voraussetzung. S. 61 ff.
 - 2) Die EWG muß sich nach MEADE, J.E. "einer Situation anpassen, in welcher direkte Handels- und Zahlungskontrollen kein wesentliches Instrument der Zahlungsbilanzpolitik darstellen"... "Dies bedeutet einen häufigeren Rückgriff auf die Veränderungen der Wechselkurse zwischen den einzelnen Währungen." Großbritannien als Partner der EWG, S. 64. Ebenso SCHWEGLER, S.: Die Änderung in den Handelsbilanzen, a. a. O., S. 99.

Kursen, die nur in Ausnahmefällen variiert würden. ¹⁾

Der Vorschlag flexibler Wechselkurse fand in der EWG kein positives Echo, da ihrer Meinung nach eine Kombination aus den Möglichkeiten des bestehenden internationalen Währungssystems und einer gemeinschaftlich abgestimmten Wirtschafts- und Währungspolitik genügen würde, um die Handelsströme auszugleichen. ²⁾

Somit hat sich die EWG für eine Eingliederung in die Systeme des IWF und des EWA entschieden ³⁾, d.h. auf stabile Wechselkurse mit Schwankungsmöglichkeiten.

- 1) Als Vorteil der Wechselkursflexibilität gilt die rasche Korrektur anfänglicher Ungleichgewichte, zu deren Beseitigung zu große, und daher politisch undurchführbare, innere Preisanpassungen vorgenommen werden müßten. Diese Last der Anpassung wird dann dagegen von den inneren auf die äußeren Preisrelationen verlagert. GEHRELS-JOHNSTON: a. a. O., S. 285. Nach TRIFFIN R. hätte die Flexibilität auch den Vorteil, falsche Verschiebungen der Produktionsfaktoren, wie sie bei fixen, unrealistischen Kursen eintreten können, zu vermeiden, und so dauernde Ungleichgewichte zu verhindern. *Convertibilité monétaire et intégration économique en Europe occidentale*. In: *Economie Appliquée*. Okt. 1956, S. 619 ff.
- 2) In Anerkennung der offensichtlichen Nachteile der beständigen Wechselkursveränderungen, besonders für die unternehmerische Kalkulation und Initiative und somit auch für die Handelsentwicklung, aber auch wegen der Gefahr der Währungsspekulation, die das Ungleichgewicht noch verstärken könnte, entschied sich MEADE dazu, die Flexibilität der Wechselkurse nur für die Übergangszeit der Integration zu fordern. *The Balance of Payments Problems of a European Free Trade Area*. E. J. Sept. 1957, S. 393. Dazu wendet jedoch EMMINGER, O. mit Recht ein, daß es in diesem Fall dann gleich konsequenter und besser sei, die Kurse sofort auf ein Gleichgewichtsniveau institutionell festzulegen und die interne Wirtschaftspolitik mit der Stabilisierung dieses fixierten Gleichgewichts zu beauftragen. Damit könnten die Nachteile der Schwankungen vermieden, das Gleichgewicht aber gewahrt werden. *Währungsprobleme des Gemeinsamen Marktes*. Deutsche Bundesbank. Beilage zu Auszüge aus Presseartikeln. Nr. 85, 1958, S. 5.
- 3) Siehe die Satzungen des IWF Art. IV und des EWA Art. 9, die beide feste Gold- bzw. Dollarparitäten vereinbaren. MEADE bemerkt dazu: "Die Erbauer der EWG haben eine entschieden vorgefaßte Meinung für feste Wechselkurse, teilweise aus Gründen währungspolitischer Orthodoxie, teilweise aus dem Gedanken heraus, daß dies ein notwendiger erster Schritt zur Einführung einer einheitlichen europäischen Währung sei." Großbritannien als Partner der EWG. a. a. O., S. 63.

ten innerhalb einer durch sogenannte Interventionspunkte der Notenbanken festgelegte Bandbreite.¹⁾ Daher kann die Wechselkurspolitik, die in Artikel 107 des EWGV nur gestreift wurde, auf Grund anderer Vereinbarungen dennoch als geregelt betrachtet werden.

Diese Vereinbarungen wurden durch Schutzbestimmungen wie Handelsrestriktionen und Drosselung des Liberalisierungstempos 'gehärtet', die angewendet werden können, wenn sich Kursveränderungen als zu starke Wettbewerbsverzerrungen für einzelne Partner herausstellen. Denn allein wirklichkeitsnahe, d.h. die realistischen Preis- und Zinsrelationen zwischen den Handelspartnern widerspiegelnde Kurse, können eine stabile Gleichgewichtssituation garantieren.

Wenn die Kurse dauerhaft den Wirtschaftsdaten nicht mehr entsprechen, können Wechselkursänderungen unter- oder überbewerteter Währungen nicht nur nicht ausgeschlossen, sondern vom Standpunkt der Unionspartner sogar gefordert werden. Der Maßstab für die Kurskorrektur ist die Veränderung der Reserven, letztlich also der Grad der Außenhandelsaktivität und -verschuldung. Dieses Mittel darf jedoch erst eingesetzt werden, wenn die Schwankungen innerhalb der Bandbreite und die harmonisierte Geld-, Kredit- und Fiskalpolitik innerhalb der EWG nicht mehr verhindern können, daß sich anhaltende Gläubiger- und Schuldnerländer herausbilden.²⁾

-
- 1) HALM, G. nennt dieses System einen Wechselkursmechanismus mit 'manipulierter Beweglichkeit'. Geld, Außenhandel und Beschäftigung. München 1957, 3. Aufl., S. 174.
 - 2) Die logische Folge dieser koordinierten Wechselkurspolitik wäre langfristig die allmähliche Vergemeinschaftlichung der Devisenreserven, die nur mit einer Zentralisierung der übrigen währungspolitischen Instrumente einhergehen kann. Andernfalls besteht die Gefahr, daß die Gläubigerländer von den Schuldnerländern ständig zu einer automatischen Kredithilfe aus dem gemeinsamen Devisenpool gezwungen werden könnten, die die Strukturprobleme des Außenhandels in keiner Weise löst. WILMARS DE MERTENS, J.: Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. WWA, Bd. 90. Die Entwicklung zu einer gemeinsamen Währungspolitik wird auch dadurch gefördert, daß im Lauf der Integration und der über die liberalisierten Grenzen drängenden Kaufkraft, die währungspolitischen Diskrepanzen ausgeglichen werden. Vgl. dazu Bemerkungen von WILLGERODT: Wirtschaftsraum und Währungsraum. a. a. O., S. 351, die schon an anderer Stelle zitiert wurden.

3.3. Die Rolle der Schutzklauseln

Die bisher geschilderten Instrumente der Zahlungsbilanzpolitik wirken trotz ihrer kurzfristigen Arbeitsweise oft noch zu langsam, um gegen plötzlich auftretende Ausnahmesituationen in den außenwirtschaftlichen Leistungsströmen mit der gebotenen Schnelligkeit ankämpfen zu können. Diese äußersten Notfälle werden durch gewisse Ausnahmeregeln vom allgemeinen Liberalisierungstempo und vom Restriktionsverbot, durch die sogenannten Schutzklauseln im EWGV berücksichtigt.

Insgesamt haben die EWG-Partner dabei 12 verschiedene Möglichkeiten erhalten, sich gegen Gefahren der Außenhandelsströme aus den Partnerländern abzusichern, je nachdem ob sie dauernd oder nur in der Übergangszeit des EWGV anwendbar sind.

a) Dauernd anwendbare Schutzklauseln

Ihr Geltungsbereich erstreckt sich auf endogene und exogene, vom eigenen Land oder von den Partnerländern verursachte Störungen.

Bei den exogenen Störungen werden zwei Arten von Wettbewerbsverzerrungen besonders berücksichtigt: die Wettbewerbsverfälschungen durch unrealistische Kurse und die Wettbewerbsbehinderungen aus der Ausnützung von Monopolstellungen und unerlaubten Absprachen zwischen Unternehmen. ¹⁾ In beiden Fällen können die betroffenen Länder die von der Kommission festgelegten Gegenmaßnahmen anwenden und so gegen die Ausschaltung des Wettbewerbs auf den Märkten der EWG ankämpfen.

Unter die endogenen Störungen fallen vor allem plötzliche Zahlungsbilanzkrisen, zu deren Beseitigung trotz der Empfehlung der Kommission kein bzw. nur ein unwirksamer Beistand vereinbart wurde ²⁾ oder aber eine gemeinsame Aktion erst zu spät wirksam würde. ³⁾ Im ersten Fall kann der gefährdete Staat erst nach Tätigwerden der Kommission oder des Ministerrats intervenieren, während er im zweiten Fall schon vorsorglich einseitige Schritte zur Einschränkung der Liberalisierung unternehmen darf. Nachträglich bedarf es aber einer Unterrichtung der Partnerstaaten, die sich dann über eine Beihilfe bzw. Aufhebung oder Abänderung der Sondermaßnahmen verständigen.

Zu diesen Störursachen ist auch die allgemeine Schutzklausel für den Kapitalverkehr ⁴⁾ zu zählen, die entweder nach Ermächtigung durch die Kommission oder

1) Art. 89 EWGV.

2) Art. 108/6 EWGV.

3) Art. 109 EWGV.

4) Art. 73 EWGV.

aus Gründen der Geheimhaltung und Dringlichkeit schon präventiv angewendet werden kann.

b) Nur für die Übergangszeit geltende Schutzklauseln

Zusätzlich zu diesen Bestimmungen muß der EWGV die Partner besonders gegen die für die Übergangszeit zu erwartenden Gleichgewichtsstörungen absichern. Die hierfür allgemein geltende Sonderregelung ist die Verzögerung des generellen Liberalisierungstempos ¹⁾, wonach der gefährdete Staat die für die Errichtung des gemeinsamen Außenzolls erforderliche Erhöhung oder Verminderung der Zollsätze für bestimmte Positionen ²⁾ während einer festgesetzten Frist aussetzen darf.

Die exogenen Störungen beziehen sich auf die in der Übergangszeit noch möglichen Diskriminierungen durch unterschiedliche Devisenvorschriften ³⁾, Handelsmonopole der Partnerländer ⁴⁾ und Dumpingpraktiken in deren Preispolitik ⁵⁾.

Obwohl Art. 70 EWGV die schrittweise Koordinierung und Liberalisierung der Devisenpolitik zwischen EWG und Außenwelt vorschreibt, können in der Übergangszeit Differenzen in den Devisenvorschriften dazu führen, die Kapitalwege des am meisten liberalisierten Partnerlandes zu benützen und die anderen Partner zu umgehen. Der besonders beanspruchte Staat darf nach vorheriger Information der Partner dagegen Vorkehrungen treffen, sofern sie den Kapitalverkehr innerhalb der EWG nicht über Gebühr einschränken.

Ebenso sind bis zur Aufhebung der Handelsmonopole nach der Übergangszeit (Art. 37/1) Vorkehrungen gegen deren Diskriminierung möglich, die von der Kommission festgelegt werden. Auch gegen das Dumping innerhalb der EWG dürfen sich die Mitglieder schützen, wenn es trotz Aufforderung der Kommission nicht abgestellt wurde.

Auch die endogenen Störungen, die sich aus der Außenhandelsliberalisierung für die gesamte, sektorale, und regionale Wirtschaftslage einiger Partnerländer ergeben ⁶⁾ und die Zahlungsbilanz gefährden, können durch die von der Kommission vorher festgelegten oder nachher gebilligten Ausnahmeverfahren eingeschränkt werden.

1) Art. 26 EWGV.

2) Es handelt sich dabei um die Zollpositionen, deren Importwert aus Drittstaaten unter 5 % liegt.

3) Art. 70/3 EWGV.

4) Art. 70/5 EWGV.

5) Art. 91/2 EWGV.

6) Art. 115, 134 und 226 des EWGV.

Die Gefahr all dieser vielfältigen Ausnahmeregelungen liegt unzweifelhaft darin, daß sie mißbräuchlich als gewöhnliches Lenkungsmittel verwendet werden und die Liberalisierung ungebührlich verzögern, anstatt nur einen letzten Ausweg darzustellen. Eine gewisse Sicherheit liegt darin, daß nur für 4 Situationen eine autonome Anwendung möglich ist, während in allen anderen 8 Fällen die Entscheidung der Kommission eingeholt werden muß.

Andererseits darf aber nicht vergessen werden, daß der EWGV keine Handelsliberalisierung und -expansion um jeden Preis durchsetzen will, sondern gleichzeitig das Gesamtgleichgewicht jedes Partners sichern muß, so daß gewisse Schutzklauseln gerechtfertigt erscheinen. Beide Ziele lassen sich vereinen, wenn der Druck der Außenwirtschaft als langfristiges Steuerungsprinzip der Handelsbilanzentwicklung anerkannt wird, dem die Schutzmöglichkeiten nur in möglichst seltenen Fällen als Regulatoren assistieren.

4. Die Gleichgewichtspolitik für die externen Handelsströme der EWG ¹⁾

Schließlich bringt die EWGV in vielen Formulierungen einheitlich den Willen zum Ausdruck, neben dem Intra-EWG-Handel auch den Handel mit der restlichen Welt liberalisieren zu wollen. Dies besagt, daß auch die externen Handelsbilanzen auf liberalerem Weg gesteuert werden sollen. Auch wenn sich im Vertragswerk diesbezüglich nur allgemeine Absichtserklärungen finden, so sind doch auf lange Sicht handels- und devisenpolitisch liberalere Außenhandelspraktiken zu erwarten. ²⁾

Im Bereich der Handelspolitik sollen während der Übergangszeit mit den Drittstaaten Zollverhandlungen über den gemeinsamen Außenzoll geführt und die Liberalisierungslisten der Partnerländer stark vereinheitlicht werden. Dabei soll die Liberalisierung eines Landes gegenüber Drittstaaten nach der Meistbegünstigung auch allen EWG-Mitgliedsländern zukommen. Somit will die EWG nach der Übergangsperiode als einheitlicher Handelsblock im Welthandel auftreten und als solcher die Bemühungen um die Welthandelsexpansion fortsetzen. ³⁾

-
- 1) Vgl. dazu die hervorragende, systematische Untersuchung von JOHNSON, H. G., über die Korrektur der Handels- und Zahlungsbilanz als "expenditure-switching policy". In: International Trade and Economic Growth. S. 163 ff. und S. 190 ff.
 - 2) Zur Bestätigung, daß sich die EWG in koordinierter Weise 'outward looking' verhalten will, sei hier auf die Artikel 2, 18, 29, 110 und 132/1 verwiesen.
 - 3) Art. 111/2 und 5 sowie Art. 113/1 EWGV.

In der Devisenpolitik wird ein 'Höchstmaß an Liberalisierung' mit der restlichen Welt erstrebt, ohne allerdings vorerst Details festzulegen. ¹⁾

Hiermit hat sich die EWG für eine striktere Anwendung der supranationalen Methode der Bilanzregelung gegenüber der Außenwelt entschieden. Denn nach der Übergangszeit will die EWG selbst durch den zentralen Einsatz der Handels- und Devisenpolitik eine gemeinsame Kontrolle und Steuerung der äußeren Handelsbilanzen der Partner vornehmen. ²⁾ Dabei sollen die Zahlungsbilanzen der einzelnen EWG-Partner sich mit der Außenwelt im Gleichgewicht befinden. ³⁾ Dieses Postulat des Ausgleichs der Gesamtbilanzen nach EWGV Art. 108 gilt auch, wenn die internen Bilanzen ausgeglichen wären und somit allein die externen Ungleichgewichte der Partner mit der Außenwelt beseitigt werden müßten. Ihnen muß die gleiche Beachtung geschenkt werden, da externe Störungen eines Landes indirekt auch die Partnerländer betreffen. ⁴⁾

Andererseits könnten sich die EWG-Länder untereinander auch im Ungleichgewicht befinden, wenn der Gesamtausgleich durch entsprechende Überschüsse oder Defizite mit der Außenwelt garantiert werden könnte.

Entsprechend der Methode der Wirtschaftsunion bieten sich in der gegenwärtigen Situation verschiedene wirtschafts- und währungspolitische Instrumente einer Handelsbilanzsteuerung gegenüber der restlichen Welt an.

4.1. Direkte Handelskontrollen zwischen EWG und Außenwelt

Bestand in der Ausgangssituation ein Gleichgewicht, dann können integrationsbedingte, externe Ungleichgewichte durch direkte Handelskontrollen mit der Außenwelt ausgeglichen werden. Bei anfänglichem Defizit und zusätzlicher Defizitierung während der Integration, müssen Importkontrollen erhoben werden, nicht aber

1) Art. 70/1 EWGV.

2) Zur supranationalen Methode vgl. die an anderer Stelle gemachten Bemerkungen. SANNWALD/STOHLER: Wirtschaftliche Integration. S. 148 f. und AUST, E.: Währungsordnung und Zahlungsbilanz. S. 71 ff.

3) Wäre die EWG schon eine Währungsunion, dann gäbe es nur noch den Zahlungsbilanzausgleich der EWG als Gesamtheit, der nicht mit dem Gleichgewicht jedes einzelnen Partner identisch ist. GLESKE, L.: Währungs- und Budgetpolitische Aspekte. a. a. O., S. 318 f.

4) Denn "Ungleichgewichte bestimmter EWG-Länder zu Drittstaaten" haben "die gleiche Bedeutung wie Unstimmigkeiten zwischen den Vertragsparteien". AUST, E.: a. a. O., S. 72.

bei Überschüssen während der Integration, da dann die Handelsbilanz sich von selbst tendenziell ausgleicht.

Folgt einem anfänglichen Gleichgewicht nämlich ein externer Überschuß der EWG, so sind die Drittstaaten ihrerseits gezwungen, ihre Handelsströme durch Importrestriktionen auszugleichen und so den Exportfluß der EWG zu bremsen.

Allgemein formuliert, müssen sich nach MEADE die EWG-Partner bei ihren gemeinsamen Restriktionen gegenüber der Außenwelt so arrangieren, daß die Union gegenüber den Hartwährungsländern eine Passivierung vermeiden kann.¹⁾

4. 2. Inflation bzw. Deflation der EWG gegenüber der Außenwelt (liquidity approach)

Bewirkte die EWG eine Aktivierung der äußeren Bilanz, dann vermag die Handelsbilanz auch durch eine gemeinsame Anhebung des Preis-, Kosten- und Einkommensniveaus ausgeglichen zu werden, um die Exporte einzuschränken und/oder die Importe zu stimulieren.

Bei einem Defizit der EWG gilt entsprechend das Gegenteil. Derselbe Effekt wie die Inflation wird erreicht, wenn der Expansionspolitik der EWG eine Deflationspolitik der Drittstaaten gegenübersteht.

Implizit war bisher angenommen worden, daß die Ungleichgewichte der einzelnen Partnerländer die gleiche Richtung wie die der gesamten EWG aufweisen. Setzt sich jedoch das Gleichgewicht der Union aus einem Defizit eines oder mehrerer Länder zusammen, das durch die Überschüsse anderer Mitgliedsländer gerade ausgeglichen wird, dann müssen die Partnerländer versuchen, sich nach der Störung des Gesamtgleichgewichts wieder untereinander auszugleichen. Das Defizitland darf weniger inflationieren als die übrigen Mitgliedsländer bzw. letztere müssen stärker inflationieren, um die Stärke der Deflation im Defizitland zu reduzieren.²⁾ Äußern sich die gegensätzlichen inneren Tendenzen der EWG-Länder aber in einem Gesamtdefizit der EWG gegenüber der Außenwelt, dann kann der unterschiedliche Inflationsgrad diese Situation noch nicht beheben, sondern verteilt dieses Defizit praktisch nur auf alle Partnerstaaten. Die Ausgleichsprobleme bestehen aber, nur auf anderem Niveau, weiter.

1) MEADE, J.E.: The Theory of Customs Unions. a. a. O., S. 117.

2) Bis zum Wirksamwerden dieser Maßnahmen empfiehlt MEADE, J.E. eine automatische Kreditierung aus einem gemeinsamen Reservenfond als "Atempause für die Auswirkungen der anderen Ausgleichsbewegungen". Großbritannien als Partner der EWG. S. 69 f.

4.3. Gemeinsame Auf- und Abwertung der EWG-Länder gegenüber der Welt

Könnte die Gesamtbilanz der EWG gegenüber der Außenwelt nur durch zu starke Restriktionen oder Verschiebungen der inneren Preis-, Kosten- und Einkommensniveaus ausgeglichen werden, dann müssen die EWG-Länder die Last des Ausgleichs auf die äußeren Preisrelationen übertragen, d.h. bei einem Gesamtüberschuß ihre Währungen gemeinsam aufwerten bzw. bei Defizit abwerten.

Insgesamt verspricht der EWGV auch eine zunehmend stärkere Regelung der äußeren Bilanzen nach dem Prinzip der Marktwirtschaft, da die Handelsrestriktionen gegen Dritte immer mehr abgebaut und häufige Wechselkursänderungen aus Furcht vor einem Ab- oder Aufwertungswettlauf nicht wahrscheinlich sind. Dieser Prozeß der liberaleren Zahlungsbilanzsteuerung im Welthandel ist jedoch weitaus langfristiger, und augenblicklich viel weniger ausgearbeitet als bezüglich der internen Bilanzen der EWG-Länder.

III. KAPITEL: ZUSAMMENFASSUNG UND KRITIK

1. Langfristige Gleichgewichtspolitik der EWG

Den Hintergrund all dieser mehr oder weniger kurzfristig einsatzbereiten Außenhandelssteuerungen bildet im EWGV allerdings die langfristige Außenhandels- und Gleichgewichtspolitik der internationalen Arbeitsteilung.

Der EWGV zielt darauf ab, die inneren und äußeren Wirtschaftsdaten der Gemeinschaft so umzuformen, daß daraus eine wachsende Prosperität aller entsteht. Er bedient sich zu diesem Zweck als zentralem Instrument des regionalen Freihandels ¹⁾, dessen Produktions- und Handelsverschiebungen die Möglichkeit kurzfristiger Handelsungleichgewichte sowie die Kürzung der bisherigen Mittel der Gleichgewichtspolitik mit sich bringen. Damit wird das Zahlungsbilanzproblem zu einem Kernproblem der Integration besonders für die EWG-Länder, deren Außenhandelsumfang traditionsgemäß hoch ist.

Andererseits kann die vornehmlich im Intrahandel wachsende Anfälligkeit für Zahlungsbilanzkrisen ²⁾, Ungleichgewichte zum Vorschein bringen, die nicht mehr temporär finanzierbar, sondern nur noch dauerhaft, d. h. strukturell korrigierbar sind. Werden nämlich die Fluktuationen um das Gleichgewicht zu groß und dauerhaft, dann sind die bisher zur Verfügung stehenden Mittel, selbst Wechselkursvariation und Währungshilfen, nicht mehr fähig, die internen und externen Bilanzen an der Wurzel zu kurieren. Die einzige Lösung sind in diesem Fall strukturelle Anpassungen an die neuen Marktbedingungen der EWG, d. h. eine Umorientierung der Produktionsfaktoren im Hinblick auf ein dauerhaftes Gleichgewicht der Außenhandelsströme. Diese vollzieht sich durch eine internationale Arbeitsteilung unter den EWG-Partnern, in der jedes Land sich nur noch auf die Produktion und den

-
- 1) Der Freihandel ist nach HABERLER "das durchschlagende ökonomische Argument für wirtschaftliche Integration". Es hätte keinen Sinn für Integration einzutreten, "wenn es nicht wahr wäre", .. "daß freier Handel zu einer Vergrößerung des Sozialprodukts aller beteiligten Länder führt." HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration Europas. op. cit., S. 522.
 - 2) STREETEN, P. glaubt, daß der steigende Binnenhandel die EWG-Länder viel verletzlicher für Zahlungsbilanzkrisen in ihren internen Bilanzen macht, während eine erhöhte Anfälligkeit in den externen Bilanzen keineswegs sicher sei. Vgl. dazu seine Darstellung in: *Economic Integration: Problems and Aspects*. Leiden 1964, 2. Aufl., S. 68 f.

Export der Güter spezialisiert, deren Herstellung am rentabelsten und für den Außenhandel am erfolgreichsten ist. Dabei werden die Partner entweder gezwungen, ihre Güterproduktion produktiver herzustellen oder zugunsten billigerer ausländischer Quellen einzustellen. Zum Ausgleich für die Importe steht dann die relativ günstigste Eigenproduktion für den Export vornehmlich in die Gläubigerländer bereit.

Diese langfristige Umstellung der Außenhandelsstruktur baut auf dem verstärkten Druck der internationalen Konkurrenz auf. Nur so werden die Defizitländer gezwungen, ihre konkurrenzunfähige Wirtschaftsstruktur und ihre Handelsbilanz kompetitiv auf die Größen der Außenwelt abzustimmen. ¹⁾ Ohne eine 'schöpferische Zerstörung' der unter verfälschten Wettbewerbsbedingungen entstandenen Handelsbilanzlage, können sich nicht die richtigen Außenwirtschaftsrelationen in den inneren und äußeren Handelsbilanzen der EWG niederschlagen. Mit anderen Worten: Je weniger die EWG-Partner auf die üblichen Handelsrestriktionen zurückgreifen dürfen, desto mehr zwingt die Auslandskonkurrenz dazu, Fehlentwicklungen in den Import- und Exportströmen durch das Gesetz der komparativen Kosten zu korrigieren, die eine dauerhafte Lösung der Handelsbilanzprobleme stark behinderten, wenn nicht gar verunmöglichten.

Dabei kommt die internationale Arbeitsteilung nicht erst zum Einsatz, wenn die Möglichkeiten der anderen Außenhandelsinstrumente erschöpft sind, sondern wird diesen mit fortschreitender Integration als zunehmend bestimmenderes Steuerungsmittel an die Seite gestellt. Mit der Umstrukturierung des Handels kommt ein zunehmend marktwirtschaftlicher gelenkter Zahlungs- und Handelsbilanzausgleich zustande ²⁾. Er erhält eine unerläßliche Unterstützung durch langfristige Kapitalbewegungen, wie den Europäischen Investitionsfond, den Agrarfond oder den Sozialfond, die durch Veränderung der gesamten Infrastruktur der Expansion des Exportpotentials dienen. Bei genügendem Vertrauen in die Stabilität der EWG kann diese Art der Zahlungsbilanzpolitik auch vom freien Kapitalverkehr wahrgenommen werden. Herrscht jedoch das 'internationale

-
- 1) Ohne Anpassung laufen die Länder Gefahr, zunächst hohe Defizite zu erhalten und auf die Dauer die unproduktiven Zweige ernsthaft zu gefährden.
 - 2) Marktwirtschaftlicher, im Gegensatz zu administrativ gelenktem Zahlungsbilanzausgleich bedeutet nach AUST "nicht nur die Verwirklichung des unkontingentierte Güter-, Zahlungs- und Kapitalverkehrs, sondern die volle, auch vor Zöllen und sonstigen staatlichen Eingriffen geschützte Freiheit der Außenwirtschaftsströme". AUST, E.: op. cit., S. 29.

Faustrecht' ¹⁾ der gegenseitigen Restriktionen, dann lohnen sich die Wanderungen der Produktionsfaktoren zu den günstigsten Quellen und die Produktionsausrichtung auf den großen Markt mit langfristigen Investitionen nicht. Dies wirkte sich aber in einem großen Rückschlag für das Vorhaben der EWG aus, hat doch "die Bereitstellung von Finanzierungsmitteln .. eine nicht zu unterschätzende Bedeutung für die Zahlungsbilanz der einzelnen Mitgliedstaaten." ²⁾

Daneben sind auch die langfristigen Ausgleichswirkungen des höheren Wachstums zu bedenken, das notwendigerweise zu einer überlegenen Kapazität und einer Verbesserung der Produktions- und Handelsstruktur führt.

Somit dürfen wir uns der Auffassung von AUST anschließen, "daß der Kernpunkt der Integration und Koordination in der Wirksamkeit eines marktwirtschaftlichen Zahlungsbilanzausgleichs liegt". ³⁾

2. Kritische Würdigung der Handelsbilanztheorie im Rahmen der EWG-Integration

Die Theorie der komparativen Kosten, ihre regionale Anwendung in der Integrationstheorie sowie deren Transposition von der Theorie in die politische und wirtschaftliche Praxis sind allerdings nicht unproblematisch. Die kritische Würdigung der Ergebnisse der Theorie der Integration und im besonderen der EWG zerfällt in drei Abschnitte: (1) die Kritik der Voraussetzungen der Theorie der komparativen Kosten, (2) die Einschränkungen der vollen Wirkungen der EWG-Konzeption und (3) die Einschränkungen, die sich auch bezüglich der EWG als einzige Ursache der Handelsbilanzänderungen ergeben.

-
- 1) KUENG, E.: Zahlungsbilanzgleichgewicht als Voraussetzung der Integration. a. a. O., S. 62.
 - 2) GLESKE, L.: Währungs- und budgetpolitische Aspekte der Integration. a. a. O., S. 336 f.
 - 3) AUST, E.: op. cit., S. 117.

2.1. Kritische Würdigung der Theorie der komparativen Kosten¹⁾

Die Theorie der komparativen Kosten ist an gewisse Voraussetzungen gebunden, deren Eintreffen in der Wirklichkeit nur bedingt, wenn überhaupt, zu erwarten ist. Daher lassen sich aus ihr nur unvollkommene Ergebnisse für die Expansion des Handels, sowie für das Funktionieren des langfristigen Zahlungsbilanzausgleichs durch Strukturveränderung und Arbeitsteilung ablesen.

a) Die Statik der Theorie

Auch wenn theoretisch mit einer Begrenzung der Produktionsfaktormenge und einer Konstanz des Konsumentengeschmacks gearbeitet wurde, ist dies für die Realität nicht zutreffend. Die Nachfragesteigerung des Auslands kann sehr wohl dazu führen, bisher unbeschäftigte Ressourcen einzusetzen und die Exportproduktion ohne Reduktion der Binnengüterproduktion zu steigern. Desgleichen muß erwartet werden, daß der Austausch zu einer genaueren Kenntnis der Lebensweise anderer Länder und folglich zu einer Veränderung der Konsumbedürfnisse bzw. Geschmacksrichtung führt.

b) Die Voraussetzungen auf der Güterseite

Auf der Güterseite war in der Theorie eine vollkommene Gütermobilität sowie eine vollkommene Homogenität der Güter angenommen worden. Wie aus der Existenz von Transportkosten und sonstigen vielfältigen Arten der Wettbewerbs- und Handelsverzerrung aber deutlich wird, ist die Mobilität irreal. Dasselbe gilt für die Homogenität, wenn man die verschiedenartigsten Qualitäten der Handels-
güter, d. h. die Produktdifferenzierung als einen der Gründe des Außenhandels berücksichtigt.

1) Zur Kritik an den Voraussetzungen der Theorie der komparativen Kosten: MARCY, G.: *Economie Internationale*, Paris 1964, S. 612 ff.; desgleichen KONRAD, A.: *Zahlungsbilanzstörungen und wirtschaftliches Wachstum*. Berlin 1965, S. 109 ff.; MEIER, G.: *International Trade and International Inequality*. In: *Oxford Economic Papers*. 1958; ROBINSON, R.: *Factor Proportions and Comparative Advantage*, Part II. In: *Quarterly Journal of Economics*, 1956, Bd. 70, S. 359 f.

c) Voraussetzungen bei den Produktionsfaktoren

Bezüglich der Produktionsfaktoren geht die Theorie der komparativen Kosten von drei Voraussetzungen aus: (1) der Homogenität, (2) der nationalen Mobilität und (3) der internationalen Immobilität der Produktionsfaktoren. Alle drei entsprechen nicht voll der Realität. Die Homogenität existiert nicht einmal beim Boden, der von den klimatischen Bedingungen abhängt, und schon gar nicht bei der Arbeit wie das ganze 'sozio-ökonomische Rahmengebilde' von Bildung, Industrialisierungsgrad, Wissen, technische Kenntnis, Verschiedenheit der Arbeit usw. zeigt. Eindeutig wurde diese These eines konstanten Substitutionsverhältnisses auch von dem berühmten Leontieff-Paradoxon widerlegt, wonach die USA durch höhere Arbeiter- und Unternehmerqualitäten über eine soviel höhere Arbeitsproduktivität verfügten, daß sie eher arbeitsintensive Güter als kapitalintensive exportierte, obwohl man eigentlich bei der Kapitalausstattung eine hier komparative Überlegenheit und daher den Export dieser Güter erwartet hätte.

Die nationale Mobilität andererseits ist nur äußerst langfristig, nicht aber kurzfristig wirksam, während die geforderte internationale Immobilität der Produktionsfaktoren durch gewisse Kapital- und Arbeitswanderungen durchbrochen wird. Damit kann das Kapital zentriert, die Löhne gedrückt und der Faktorpreisausgleich unterbunden werden.

d) Voraussetzungen bei der Produktionsfunktion

Entsprechend der Theorie des internationalen Handels sollen die Produktionsfunktionen in allen Ländern gleich sein ¹⁾ und alle Faktoren voll beschäftigt sein. Beides hat nur theoretische Geltung, denn es gibt verschiedene optimale Faktorkombinationen, ebenso wie teilweise Unterbeschäftigung der Produktionsfaktoren in jeder Wirtschaft. Zugleich machen degressive Kostenverläufe, hervorgerufen durch die Optimierung der Marktgröße, die komparativen Kosten problematisch.

e) Die Voraussetzung der vollkommenen Konkurrenz im Außenhandel

Diese Voraussetzung erscheint bei den vielfältigen institutionellen Starrheiten wie Zölle, Subventionen, Kartellierung u. a. m. als besonders unrealistisch, selbst im Rahmen einer Integration. Auch bei ihr ist eine volle Transparenz der Preisunterschiede immer noch vielfach behindert, so daß die Preis- und Kostenunterschiede oft nur äußerst schwer analysierbar sind.

1) Das ist auch OHLINs Voraussetzung.

Vgl. auch STOLPER, W. /SAMUELSON, P. A.: Protection and Real Wages. In: Readings in the Theory of International Trade. Philadelphia-Toronto 1949, S. 333 ff.

2.2. Kritische Würdigung der EWG-Konzeption

Unter realen Wirtschaftsbedingungen werden den Veränderungen der Handelsströme der EWG-Mitgliedstaaten aber nicht nur durch Mängel in der Theorie der komparativen Kosten, sondern auch den Aufbau der EWG-Integration selbst gewisse Grenzen gezogen. Die Beeinträchtigungsmöglichkeiten der theoretisch zu erwartenden Handelswirkungen beziehen sich auf den Zeitfaktor, auf den Integrationsumfang und auf den Integrationsinhalt der EWG. Dementsprechend waren die Unsicherheiten über die möglichen Auswirkungen des EWGV auch von Anfang an sehr groß. ¹⁾

a) Handelsbeeinträchtigungen durch den Zeitfaktor

Die Integration der EWG-Länder ist ein langfristiger Prozeß der internationalen Arbeitsteilung. Dieser Anpassungsprozeß der Produktionsfaktoren braucht in der Regel, aus technischen wie beschäftigungspolitischen Erwägungen, viel Zeit. Daher sind seine Wirkungen bis auf wenige Güter, deren Preis- und Kostenverhältnisse dem Ausland leicht angepaßt werden können, nur mit oft beträchtlichen 'time lags' zu erwarten. Es müssen Arbeiter neu eingesetzt und umgelehrt sowie Investitionen neu getätigt werden. Vor allen Dingen wegen der Gefahr der Anpassungsverluste sollte durch den Zeitfaktor eine genügend lange Übergangszeit einkalkuliert werden. Diese Verluste bei Produktionsfaktoren wie Ausrüstungen, Gebäude, Kommunikationsmittel, deren Strukturen bisher auf den nationalen Markt zugeschnitten waren, aber auch durch partielle Arbeitslosigkeit ²⁾, zwingen zu einem langsamen Übergangsprozeß und einer Verzögerung der Handelswirkungen.

-
- 1) Diese Unsicherheit drückt JOHNSON, H. G. folgendermaßen aus: "the whole thing may well get stuck at an intermediate stage which achieves none of these advantages, but instead merely saddles international trade with one more set of discriminatory and restrictive barriers". The European Common Market-Risk or Opportunity? WWA, 79/2, 1957, S. 270. Desgleichen soll einer der beteiligten Staatsmänner nach der Unterzeichnung des Vertrages geäußert haben, er wisse wahrhaftig nicht, was er hier unterschrieben habe. Vgl. KUEHNE, K.: Das Feilschen um den Gemeinsamen Markt. In: Gemeinsamer Markt, Jg. 8, 1957, S. 287.
 - 2) Dabei "werden die Anpassungsverluste umso größer sein, je substitutiver die Unionsländer von der Nachfrage her sind, also je gleichartiger ihre Produkte, und je komplementärer sie auf der Angebotsseite sind, also je unterschiedlicher ihre Kosten". NEUMAYER, K.: a. a. O., S. 121.

b) Handelsbeeinträchtigungen durch den Integrationsumfang

Eine eindeutige Problematik für die optimalen Handelswirkungen der EWG liegt in der Regionalität ihres Präferenzcharakters. Der EWGV beabsichtigt nur, die Handelsschranken gegenüber den Partnerstaaten, nicht aber gegenüber der restlichen Welt abzubauen. Damit werden die komparativen Kostenvorteile nicht auf Weltebene, sondern nur soweit sie innerhalb der EWG bestehen, ausgenützt. Auch wenn Drittstaaten in gewissen Produkten relative Kostenvorteile vor der EWG haben, wird die EWG selbst durch ihren Außenzoll und sonstige Schutzwälle von eigentlich notwendigen Produktions- und Handelsanpassungen dispensiert. Damit entstehen weltwirtschaftliche Verzerrungswirkungen, sogenannte 'misallocations', denn anstatt mit dem absolut billigsten Anbieter auf der Welt, wird nur mit dem relativ billigsten Anbieter in der Union gehandelt, d. h. es werden Produktionen geschützt, die ohne Schutz gegen die Weltkonkurrenz nicht bestehen könnten.

Eine große Freihandelszone wäre ausschließlich vom Effekt auf die Handelsoptimierung sicher wünschenswerter gewesen, da der Handel der 17 OEEC-Länder Westeuropas 50 % ihres internationalen Handels ausmacht. Somit wären an die Stelle der Handelsbeschränkungen in Europa starke Handelserweiterungen getreten. ¹⁾ Da nun aber so hochindustrialisierte, d. h. substitutive Länder wie Großbritannien, Schweiz, Schweden und Österreich aus der Gemeinschaft ausgeschlossen sind, sind die Handelsablenkungseffekte ziemlich groß. Durch eine zweite wirtschaftliche Blockbildung im Rahmen der EFTA im Jahre 1960, wurden die schädlichen Effekte der Diskriminierung und damit der Handelsgraben innerhalb Europas noch größer als er es allein durch die Schaffung der EWG gewesen wäre. ²⁾

- 1) Die Handelsabschließungseffekte "würden auf ein Minimum sinken, der Integrationsraum also das richtige Ausmaß haben, wenn er das gesamte industrielle Kerngebiet (Westeuropas) einschließen würde". PREDOEHL, A.: op. cit., S. 134. Eine weitere Verlagerung wird von den Rohstoffimporten aus den assoziierten Ländern, anstelle aus anderen Entwicklungsländern erwartet.
- 2) Etwas einseitig geht die Neue Zürcher Zeitung vom 1. 7. 1966 gegen die EWG vor, die zur Bildung zweier sich gegenseitig diskriminierender Blöcke geführt habe. "Hätte man vor 10 Jahren dieses Ergebnis vorausgesehen, so hätten sich die Architekten des Römer Vertrages vor solchen Perspektiven bekreuzigt. . . das Ergebnis ist umso unbefriedigender, als der Heiligenschein der politischen Integrierung, der lange das Haupt der EWG umleuchtet hat, verblaßt ist." Dabei wird jedoch die These der Außenhandels Theorie von der Nutzlosigkeit der Vergeltungszölle übersehen. Denn man beseitigt einen schädlichen Effekt nicht dadurch, daß man - wie die EFTA - einen zweiten schädlichen Effekt hervorruft. Vgl. HEUSS, E.: In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 303.

Dabei muß berücksichtigt werden, daß die Diskriminierungswirkungen je nach Warengruppen verschieden sind, je nachdem ob es sich um substitutive, in der Union selbst produzierbare oder um komplementäre Güter handelt. So werden die Rohstoffe nur gering, die Halbfertigwaren etwas stärker, und am stärksten die Agrargüter und die Fertigwaren aus der Außenwelt diskriminiert, deren Präferenzspannen am höchsten sind. Bei den Kapitalgütern allerdings scheint die internationale Arbeitsteilung erhalten zu bleiben, da die EWG keine genügende Produktion gleichwertiger Güter aufzuweisen hat. Ihre diesbezügliche Nachfrage ist aber bekanntlich eine Funktion der industriellen Entwicklung, d. h. des Investitionsbooms in der EWG, der nahezu mit Sicherheit ein Ergebnis der Integration ¹⁾ darstellt.

c) Beeinträchtigung der Integrationswirkungen durch die Integrationsintensität

Die Intensität der Integration und damit die Arbeitsteilung und Handelsbilanzpolitik kann sowohl auf der Ebene des Gemeinsamen Marktes wie auf der der gemeinsamen Politik eingeschränkt sein.

ca) Mangelnde Integrationsintensität im Rahmen des Gemeinsamen Markts

Zur Unterstützung der Handelsveränderung war, wie wir gesehen haben, die Mobilität der Produktionsfaktoren zu den produktivsten Verwendungen eine notwendige Aufgabe der EWG. Auch hier muß der Spielraum der theoretischen Erwägungen zum Teil erheblich eingegrenzt werden. Denn abgesehen von verstecktem verwaltungstechnischem Protektionismus, ist die Mobilität der Arbeitskräfte von vielen, vertraglich nicht erfaßbaren, psychologischen Faktoren gehindert. Darunter fallen Hinderungsgründe wie Sprache, Mentalität, Vorurteile, Tradition, die selbst innerhalb einer Nation wirksam sind, so daß die innereuropäische Mobilität immer geringer ausfallen wird als innerhalb eines Staates. Dies gilt zumindest für eine Übergangsperiode von 15 bis 25 Jahren. ²⁾

Die Hauptrestriktionen der Niederlassungsfreiheit sind ungelöste Wohnungs-, Schul- und Ausbildungsprobleme, deren Lösung in der EWG erst am Anfang steht.

-
- 1) Diese Auffassung sind die meisten Autoren. Hier sei nur KUENG, E.: Rückwirkung der EWG auf die übrigen westeuropäischen Länder. In: Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. S. 274 und ERDMAN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. S. 223, herausgegriffen.
 - 2) "Allerdings ist es fraglich, ob diese Annahme in 10 oder 20 Jahren noch realistisch ist. In einem wirklich zusammengewachsenen Markt mag die Landesgrenze kein wesentliches Hindernis mehr für die Arbeiter sein." GLESKE, L.: op. cit., S. 325.

Dagegen ist man hinsichtlich des Kapitalverkehrs und seiner Liberalisierung im EWGV von vorneherein bewußt vorsichtig vorgegangen, um offensichtlich vorerst abzuwarten, wie sich die detaillierten Bestimmungen der Zollunion auswirken, bevor an weitere Schritte zu denken ist.¹⁾

Weiterhin hängt die Wirkung der Arbeitsteilung völlig davon ab, wie weit sich in der EWG wirklich ein neuer, durch institutionelle Handelshemmnisse nicht mehr zu beeinträchtigender "devasting competitive blow .. in any part of the country"²⁾ durchsetzt. Hier kann es noch lange Zeit zu verzerrten Austauschbewegungen kommen, besonders wenn die außertarifären Handelshemmnisse zu einem vollwertigen Ersatz für die bisherige Liberalisierung ausgestaltet werden.³⁾

Eine weitere Unsicherheit besteht darin, wie weit sich die Marktvergrößerung in Anreizen für die Rationalisierung, wie Massenfertigungen in optimalen Unternehmensgrößen, Umstellungen auf halb- oder vollautomatische Produktionsmethoden oder Standardisierung von Fertigfabrikaten äußern und somit zu einer größeren Spezialisierung führen, als bisher festzustellen war.

cb) Integrationsmängel im Rahmen der Wirtschaftsunion

Der zweite große Zweifel erstreckt sich auf die Leistungsfähigkeit des Freihandels bezüglich der Produktions- und Handelsallokation. Denn es ist richtig: "Das Schwergewicht, was den Umfang und vor allem die Präzision der Bestimmungen anbelangt, liegt dabei deutlich auf der Zollunion".⁴⁾ Jedoch ist die Liberalisierung allein, wie schon erwähnt, für eine Dauerhaftigkeit der Integration nicht ausreichend. Der Umbau der nationalen und regionalen Wirtschaftsstrukturen ist nicht ausschließlich durch eine Zollunion und einen gemeinsamen Markt, sondern vor allem durch eine umfassende Wirtschaftspolitik zu sichern.⁵⁾ Da man den EWGV aber nicht an einer zu exakten Durchformulierung der Vertragstexte scheitern lassen wollte, mußte man sich mit einer inhaltlich unpräzisen, allgemeinen Fassung begnügen. Gerade hier liegen die Ungewißheiten. Zwar ist man sich

1) Man vergleiche dazu nur die Art. 67, 68, 71 und die Schutzklauseln.

2) BALOGH, T.: Unequal Partners. In: The Free Trade Proposals Oxford 1960, S. 128.

3) KREMP, H.: Bürokratie am Schlagbaum. In: Der Volkswirt, 21. Jg., Nr. 32, 1967, S. 1718 f.

4) TUCHTFELDT, E.: Probleme der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. op. cit., S. 15. Dennoch wollen wir uns nicht der Meinung von PREDOEHL anschließen, es sei den handelspolitischen Problemen ein 'über Gebühr' großer Platz eingeräumt worden. Das Ende der Weltwirtschaftskrise. S. 133.

5) APEL, H.: Europas neue Grenzen, Köln-Berlin 1964, S. 60.

bewußt, daß sich die Handelspolitik der EWG nicht ohne eine Koordinierung der Konjunktur-¹⁾ und Währungspolitik entwickeln könne, dennoch ist ungewiß, wie weit die politischen Realitäten eine tatsächliche, enge Zusammenarbeit in der Wirtschaftspolitik erlauben, bzw. wie schnell sich eine Koordination der Politiken einspielen läßt. Dies hat seine besondere Bedeutung auf dem Agrarsektor, der durch Förderung wirtschaftlicher Praktiken und Anbaumethoden dem Abbau der inneren Kontrollen entgegengeführt werden soll. Als Grundlage dafür werden weiterhin die äußeren Restriktionen angesehen. Dies gilt aber auch für die Neuverteilung der Ressourcen in der ganzen Industrie zum langfristigen Ausgleich der Zahlungsbilanz, sowie für die verschiedenen Instrumente der Zahlungsbilanzpolitik.

Ohne sämtliche Möglichkeiten einer bilanzwirksamen, gemeinsamen Politik wiederholen zu wollen, denke man nur an die Möglichkeiten einer gemeinsamen Konjunktur- und Währungspolitik, von deren Erfolg die Handelsentwicklung mindestens genauso weitgehend abhängt, wie von der Handelsliberalisierung.²⁾ Jedoch sind die Zweifel nicht unberechtigt, ob die enge Zusammenarbeit in absehbarer Zeit wirksam wird, bzw. daß die Kooperation weit hinter den Erfordernissen und Erwartungen zurückbleibt.

2.3. Kritische Würdigung der kausalen Verknüpfung von Handelsbilanz und EWG

Bisher konnte die ganze Untersuchung der verschiedenen theoretischen Effekte der Handelswirkungen von Zollunionen im allgemeinen bzw. der EWG als Sonderfall dieser allgemeinen Theorie, den Anschein erwecken, daß die Errichtung der EWG der einzige Einflußfaktor der Änderungen in den Handelsströmen und der Beeinflussung der Handelsbilanzen der Mitgliedstaaten sei. Dies bedeutete mit anderen Worten, daß die übrigen, nicht mit der Integration zusammenhängenden, autonomen Einwirkungsfaktoren so langfristig oder so unbedeutend wären, daß sie in unsere für eine Integration relativ kurzen Untersuchungsperiode, vernachlässigt werden könnten.

- 1) Auch aus diesem Grunde müßten die Integrationsbestimmungen auf wichtige Europäische Industriezentren ausgedehnt werden, "denn in den Industriekernen sitzen die Schalthebel der Konjunkturpolitik, wie in ihnen beim automatischen Konjunkturablauf die Treibkräfte der Konjunkturen lagen". PREDCHEHL, A.: Das Ende der Weltwirtschaftskrise. S. 134.
- 2) PREDCHEHL, A.: loc. cit. hält die gemeinsame Konjunkturpolitik sogar für noch wichtiger als den Freihandel.

Eine solche Annahme kann jedoch in einer, auf eine Darstellung der wirtschaftlichen Realität abzielenden, Untersuchung aus Gründen der Vielfältigkeit und engen Interdependenz aller Wirtschaftsdaten nur unter höchst unrealistischen Einschränkungen aufrecht erhalten werden. Um eine Untersuchung zu vermeiden, die in entscheidenden Punkten an der Realität vorbei geht, werden wir an gegebener Stelle auch auf andere, oft in ihrer Bedeutung gleich wichtige oder weitaus bedeutendere wirtschaftliche Einflüsse als die rein integrativen Faktoren einzugehen haben, die in regelmäßiger oder auch zufälliger Folge auf die Handelsdaten der EWG-Partner einwirken. Dabei stellt sich allerdings wiederum das äußerst schwierige, letztlich nicht völlig auslotbare Problem, wieweit diese Aspekte ihrerseits in einem Kausalzusammenhang zur EWG stehen.

Daher verdient die theoretische Untersuchung auch von dieser Seite her eine Anpassung an die Realität, denn es ist unmöglich, im empirischen Teil ebenso abstraktiv vorzugehen wie in der Theorie, auch wenn der Wert der Theorie für die Erkenntnis der realwirtschaftlichen Vorgänge damit in keiner Weise geschmälert werden soll. Nur erscheint uns die Basis für eine empirische Untersuchung in vielen Fällen als zu schwach, um eine ausreichende Erklärung der Änderungen in den Handelsstatistiken bieten zu können. So werden wir gezwungen sein, weitere Erklärungsfaktoren heranzuziehen, auf deren eingehende theoretische Behandlung aus erklärlichen Gründen verzichtet werden mußte.

Die Fragestellung der Untersuchung modifiziert sich also dahingehend, wie sich die Handelsbilanzen der EWG-Mitgliedländer - unter besonderer Betonung des Einflußfaktors der Integration - verändert haben.

DRITTER TEIL

DER VERLAUF DES STUFENWEISEN INTEGRATIONSPROZESSES SEIT 1958 UND SEIN STAND VON 1967

A. DIE BISHER ERREICHTE LIBERALISIERUNG DES WARENVERKEHRS DER EWG-LÄNDER

I. KAPITEL: DER STAND DER VERWIRKLICHUNG DER ZOLLUNION

Nach Art. 9 EWGV ist die Grundlage der EWG eine Zollunion für den gesamten Warenverkehr, einschließlich des Agrarsektors. Darin ist die Befreiung von Zöllen und Kontingenten, sowie von Diskriminierungen durch Staatsmonopole, aber auch die Errichtung eines gemeinsamen Außenzolls enthalten. Seit 10 Jahren bemühen sich die Institutionen der EWG um die Verwirklichung dieser Ziele, um die Wirkungen der Integrationseffekte, die wir schon einer detaillierten Analyse unterziehen konnten, so bald und so umfassend wie möglich auszunützen. Konnten in der Untersuchungsperiode zwischen 1958 und 1966/67 für den Handel entscheidende Fortschritte erzielt werden?

1. Der Abbau der Binnenzölle

Eine kurze Vergegenwärtigung der anfänglichen Zollstruktur der EWG-Partner wird uns eine bessere Würdigung der Liberalisierungserfolge ermöglichen.

1.1. Die anfängliche Zollstruktur

Trotz gewisser Unterschiede zeigt sich bei allen EWG-Ländern die für Industrieländer typische Zollsituation: eine minimale Verzollung der Rohstoffe und eine hohe Diskriminierung bei Fertigwarenimporten.

Deutschlands Industriezölle lagen nach den 4 konjunkturpolitischen Zollsenkungen zwischen 1955 und 1957 zu 80 % unter 10 %, und nur zu 2 % über 15 %. Besondere Niedrigzolländer sind aber die Beneluxstaaten, die wegen ihrer geringen Größe stark auf den Außenhandel angewiesen sind. Zur Förderung ihrer Halb- und Fertigwarenherstellung sind sogar 75 % ihrer Rohstoffimporte zollfrei, während der Rest mit durchschnittlich 6 % verzollt wird.

Frankreich dagegen begann mit einem hohen Protektionismus von durchschnittlich 20 % für Fertigwaren die Integration. Diese ist aus der gleichfalls ziemlich hohen Verzollung der Halbwaren, und diese wiederum aus der im Vergleich zu den anderen Partnern viel höheren Protektion der Grundstoffe zu erklären. Dabei spielten der Agrarsektor, die Präferenzen der überseeischen Territorien aber auch die geringere Liberalisierung im Rohstoffsektor eine Rolle.

Tabelle 1: Durchschnittliche Zollbelastung in der EWG (1958, in %)

Warengruppe	Benelux	Deutschland	Frankreich	Italien
Nahrungs- und Genußmittel	10	15	20-25	20
Rohstoffe	6	3-4	5-7	0
Halbfertigwaren	5-7	8-10	15	15
Fertigwaren	10-15	15	20	20-25

Quelle: EWG-Kommission. Bericht über die wirtschaftliche Lage in den Ländern der Gemeinschaft. Brüssel, Sept. 1958

Anm.: Die Zollsätze der Rohstoffe gelten nur für die nicht zollbefreiten Güter.

Die Zollbefreiung erfaßte in Benelux 75 %, Frankreich 60 %, Deutschland 45 % der Importe.

Das zweite Hochzollland der EWG ist Italien mit durchschnittlicher Verzollung von 15 % für Halbwaren und 20-25 % für Fertigwaren. Zur Förderung der Modernisierung waren allerdings die Investitionsgüter zu 40 % und die Rohstoffe bis auf wenige Ausnahmen total vom Zoll befreit. Bei allen Ländern spielten im Agrarsektor nicht die Höhe der Zollbelastung, sondern der außertarifären Protektionismus wie Produktions- und Exportsubventionen, Staatsbeihilfen u.a. eine weitaus entscheidendere Rolle.

1.2. Der Vorgang des Zollabbaus

Die Grundlage des Zollabbaus bildete der Ausgangszoll am 1.1.1957, auf dessen Niveau alle Zölle 'eingefroren' wurden. Davon ausgehend konnten dann Export- und Importzölle sowie jeweils Abgaben gleicher Wirkung beseitigt werden. Für die Exportzölle vollzog sich der Abbau nach den ersten 4 Jahren, während für die Importzölle ein linearer Abbauplan von drei Stufen zu je vier Jahren vorgesehen

ist. 1)

Bei jedem Schritt der Zollsenkung innerhalb einer Stufe mußte dabei die Gesamtzollbelastung um 10 % sinken. Dies galt ohne Einschränkung für jede Ware, deren Zollbelastung über 30 % lag, sowie von der ersten Zollsenkung am 1.1.1959. In allen anderen Fällen durfte die Reduktion für die einzelnen Güter jedenfalls nicht weniger als 5 % betragen. Nach dem Ende der ersten Vierjahresstufe mußte dann die Gesamtzollbelastung um 30 %, für die einzelnen Waren aber mindestens um 25 % des Ausgangszolls gesunken sein. Nach der zweiten Stufe sollte sich das Liberalisierungsergebnis dementsprechend auf 60 % bzw. 50 % belaufen und nach der dritten Stufe, also am Ende der Übergangszeit von 12 Jahren, sollte der gesamte Binnenhandel total vom Zoll befreit sein.

Einer Beschleunigung des Verfahrens stand vertragsgemäß nichts im Wege, im Gegenteil erklärten sich die Partner bei günstiger Wirtschaftslage sogar dazu bereit.

1.3. Der Stand der Liberalisierung bis Ende 1967

Die bisherige Übergangszeit von 10 Jahren (1.1.1958 - 31.12.1967) bietet ein Bild erstaunlicher Gleichmäßigkeit des Abbaus der Binnenzölle unter den Partnerländern. Nach den, seit dem 1.1.1959 erfolgten, acht 10 %igen Zollsenkungen und der 5 %igen Senkung vom 1.7.1967 bestand nach Abschluß unserer Untersuchung innerhalb der EWG für Industriegüter nur noch 15 % der ursprünglichen Zollbelastung von 1957, d. h. eine im Vergleich unbedeutende Diskriminierung.

Auch bei Agrargütern ließ sich der Zoll vermindern, jedoch nur bis auf 25 % des Ausgangszolls. Allerdings fielen die meisten dieser Güter unter eine Sonderregelung der gemeinschaftlichen Marktordnung, entsprechend deren Errichtung der Zollabbau vor sich ging. 2)

Bei Industrie- wie Agrargütern konnte zweimal, am 1.1.1961 und am 1.7.1962 eine Beschleunigung der vertraglichen Liberalisierung vorgenommen werden, so

- 1) Auch die Finanzzölle fielen unter den Zollabbau dieser Art, konnten aber entsprechend der inländischen Besteuerung durch Steuern ersetzt werden. Ihre kurzfristige Beibehaltung war erlaubt, sofern sie dann innerhalb der ersten sechs Jahre völlig verschwunden waren.
- 2) Die bei all diesen Zollreduktionen unvermeidlichen Sonderregelungen für einzelne Waren können auf diesem begrenzten Raum keinesfalls Berücksichtigung finden. Sie liegen auch außerhalb des Ziels dieser Arbeit.

daß der Ministerrat die völlige Abschaffung der Binnenzölle auf den 1. 7. 1968, also 1 1/2 Jahre früher als vorgesehen festlegte. ¹⁾

Auch wenn der letzte Stand von Mitte 1968 nicht mehr berücksichtigt werden kann, so läßt sich doch leicht ersehen, wie sich die Zollstruktur der einzelnen Länder verändert hat. Lagen die deutschen Zölle 1958 noch zu 60 % zwischen 5 und 20 %, so fielen 1966 nur noch 12 % unter diese Höhe. 4/5 aller deutschen Zölle belastet die Importe dagegen nicht mehr als 5 %. Bei den Benelux beträgt diese Ziffer 1966 sogar 90 %, und nur noch 0,5 % aller Positionen werden stärker als 10 % belastet. Noch einschneidender ist die Veränderung bei Frankreich und Italien, den beiden Hochzollländern, deren Zölle 1957 noch zu 70 % eine 10-30 % Importbelastung darstellten, 1966 aber nur noch zu 4 % mit über 10 % diskriminieren.

Tabelle 2: Höhe der Binnenzölle jedes Mitgliedstaats und Anteil in v. H. an der Gesamtzahl der Zolllinien

Mitglied- staat	Lage am 1. 1.	Nullsätze (and als EGKS u. Euratom)	EGKS- u. Euratom- zölle (Nullsätze am 1. 1. 66)	Spezif. Zölle (versch. Belast.)	Wertzölle				
					0,1 bis 5 v. H.	5,1 bis 10 v. H.	10,1 bis 20 v. H.	20,1 bis 30 v. H.	30,1 und darüber
Deutschland	1957	22,3	2,95	2,50	4,55	27,-	34,4	5,4	0,9
	1966	20,7	3,3	3,1	60,8	8,7	3,4	-	-
Benelux	1957	20,-	3,-	1,35	7,75	29,1	33,4	5,3	0,1
	1966	29,8	3,-	1,5	60,1	5,-	0,5	-	-
Frankreich	1957	13,3	3,2	0,5	1,9	6,7	40,9	31,2	2,3
	1966	13,45	2,7	0,25	67,75	12,-	3,3	0,4	0,15
Italien	1957	6,8	2,1	1,4	6,-	11,3	45,6	22,6	4,-
	1966	11,4	2,1	1,3	70,-	12,2	2,-	0,3	0,4

Quelle: 9. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft

Damit haben die EWG-Länder ihre Zollstruktur derart angeglichen, daß bei allen derzeit mindestens 80 % aller Zölle nur noch eine Minimalbelastung von unter 5 % aufweisen, so daß von einer eigentlichen Diskriminierung im Intrahandel 1967 schon nicht mehr gesprochen werden kann.

Der genaue Zeitplan bis zur vollständigen Zollbefreiung ist aus Tabelle 3 zu ersehen:

- 1) Am 1. 7. 1968 konnte tatsächlich der völlig liberalisierte Binnenmarkt für Industrie- und Agrargüter errichtet werden. Damit ist die Entscheidung vom 26. 7. 1966 (Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. 165 vom 21. 9. 1966) eingehalten worden.

Tabelle 3: Planmässige und beschleunigte Zeitfolge bei der schrittweisen Errichtung einer Zollunion der Mitgliedstaaten der EWG

Änderung in %	1. Stufe				2. Stufe				3. Stufe			
	1. 1. 58	1. 1. 59	1. 7. 60	1. 1. 61 Beschl.	1. 1. 62	1. 7. 62 Beschl.	1. 7. 63	1. 1. 65	1. 1. 66	1. 7. 67	1. 7. 68	1. 1. 70
A. Beseitigung der innergemeinschaftl. Zölle												
1. Landwirtschaftliche Erzeugnisse:												
- vorgenom. Herabsetzung		10	10	5(1)	10	5(2)	10	10	10	10-15%		
- Herabsetzung insgesamt		10	20	25(1)	35(1)	35	15	55	65	75%(4)		
				20	30	30(3)	40(3)	50(3)	60		100	
2. Gewerbliche Erzeugnisse:												
- vorgenom. Herabsetzung		10	10	10	10	10	10	10	10	5	15	
- Herabsetzung insgesamt		10	20	30	40	50	60	70	80	85	100	
B. Schrittweise Einführung des Gemeinsamen Zolltarifs												
1. Landwirtschaftliche Erzeugnisse:												
- vorgenom. Angleichung					30				30		40	
- Angleichung insgesamt					30				60		100	
2. Gewerbliche Erzeugnisse:												
- vorgenom. Angleichung				30			30				40	
- Angleichung insgesamt				Beschl. 30			Beschl. 60				Beschl. 100	

(1) Herabsetzung nur für nichtliberalisierte Erzeugnisse. (2) Herabsetzung nur für liberalisierte Erzeugnisse.

(3) Gesamtherabsetzung nur für einige liberalisierte Erzeugnisse. (4) Agrarprodukte mit gemeinsamen Marktorganisationen sind ab 1. 7. 67 völlig vom Zoll befreit.

Quelle: 9. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft, ergänzt durch die neuen Entscheidungen. 1. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaften 1967, Brüssel-Luxemburg Febr. 1968.

2. Der gemeinsame Außenzoll der EWG gegenüber der Außenwelt

Dem Wesen der Zollunion entsprechend werden die nationalen Zölle gegenüber Drittstaaten vom Ausgangsniveau des 1. 1. 1957 wiederum nach dem Dreistufenplan in einen gemeinsamen Außenzoll der EWG umgewandelt. Er wird nach dem einfachen arithmetischen Mittel der vier Zollgebiete der EWG für jede Ware berechnet ¹⁾ und gilt ab 1960 auch für die Finanzzölle.

2.1. Der Angleichungsvorgang der nationalen Zölle an den Außenzoll

Das einheitliche Zollniveau gegen Drittstaaten soll nach Art. 23 EWGV schrittweise mit dem Abbau der Binnenzölle erfolgen, so daß nach der 1. Stufe (4 Jahre), der Abstand zwischen den nationalen Zöllen und dem gemeinsamen Niveau um 30 % verringert sein muß. Gleichzeitig werden alle Zölle mit nur 15 % Abweichung vom gemeinsamen Durchschnitt bis dahin vollständig abgebaut sein. Nach Ende der zweiten Stufe erfolgt eine weitere Angleichung um 30 % und am Ende der Übergangszeit muß auch die restliche Differenz von 40 % nivelliert sein. Die Senkung der nationalen Zollsätze bei der Schaffung des gemeinsamen Außenzolls liegt in Frankreich und Italien bei durchschnittlich 3,7 % bzw. 3,1 %, in den Beneluxstaaten und Deutschland bei 0,5 % bzw. 0,3 %.

Einer Beschleunigung seitens der Partnerländer steht nichts im Wege, während andererseits bei Sonderfällen auch einer verlängerten Anpassungsfrist Rechnung getragen wurde, sofern die betreffenden Zollpositionen nicht 5 % des Importwerts dieses Landes aus Drittstaaten übersteigt.

- 1) Über die Vereinbarkeit der aus dem arithmetischen, ungewogenen Mittel resultierenden Höhe des Außenzolls mit Art. 24 des GATT entstand eine rege Diskussion mit den Drittstaaten, die eine höhere Diskriminierung besonders wegen der Ausnahmelisten A, E, F und G fürchteten. Deren Zollhöhe war durch Sonderregelungen wie spezielle Aushandlung, fiktive Zollsätze u. a. erstellt worden. Dem hält die EWG die weitaus liberaleren Zolllisten B, C und D entgegen, von 3 % für Rohstoffe, 10 % für Halbwaren und 15 % für Chemikalien, als die Berechnung nach dem arithmetischen Mittel ergeben hätte. Insgesamt erwarten ERDMAN/ROGGE eine etwas höhere Diskriminierung der Außenwelt trotz allem.

Vgl. ERDMAN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. a. a. O., S. 97 ff., sowie LOVEDAY, A.: Article 24 of the GATT Rules. In: *Economia Internazionale*. Vol. XI., No. 1, 1958, S. 1 ff.

Dennoch soll der einmal errichtete Außenzoll nicht unverrückbar fest gelten, sondern zur Liberalisierung des Welthandels durch Verhandlungen mit Drittstaaten möglichst weitgehend reduziert werden (Art. 13).

2.2. Der Stand der Angleichung an den gemeinsamen Außentarif bis 1967

Die bis zur Vollendung der zweiten Stufe am 1.1.1966 fälligen zweimaligen Angleichungen an den GZT sind beide Male beschleunigt vorgenommen und somit schon am 1.7.1963 erreicht worden. Nur bei den Agrargütern wurde nach dem planmäßigen Angleichungsrhythmus vorgegangen. Da auf diese Weise für Industriegüter schon seit 1963 und für Agrargüter seit Ende 1965 die Differenzen zum gemeinsamen Außenzoll bis auf ungefähr 1/3 geschwunden waren, ließ sich auch hier das Ziel mit 1 1/2 Jahren Vorsprung erreichen und die volle Geltung des Außentarifs auf Mitte 1968 festlegen. ¹⁾

Dennoch zeigt ein Vergleich zwischen der Höhe der nationalen Zölle und dem zu erreichenden Niveau des gemeinsamen Zolltarifs (GZT), daß in der verbleibenden Übergangszeit noch für viele Zollpositionen Veränderungen vorzunehmen sind.

Tabelle 4:

Mitgliedstaaten	Nationale Zollpositionen (Stand 1963) ²⁾		
	Gleich GZT	Unter GZT	Über GZT
Deutschland	41,4 %	58,4 %	0,2 %
Italien	32,2	13,0	54,8
Benelux	23,5	58,3	18,2
Frankreich	19,8	8,7	71,5

2.3. Die Höhe des gemeinsamen Außenzolls

Schon Anfang 1960 war, von wenigen Ausnahmen abgesehen, das Niveau des künftigen gemeinsamen Außentarifs der Partnerländer gegenüber der Außenwelt ausgehandelt worden.

- 1) Dazu siehe Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften (AB) Nr. 165 vom September 1966. Dies gilt vor allen Dingen für gewerbliche Güter, indirekt aber auch für die Agrarwirtschaft, deren Zollabbau sich nach der bis 1968 abgeschlossenen Errichtung der gemeinsamen Marktordnungen richtet.
- 2) 10. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft. Provis. Ausgabe. S. 14.

Tabelle 5: Durchschnittliches Zollniveau der EWG, USA und Großbritannien in % (vor Abschluß der Kennedy-Runde)

	EWG	USA	GB
Rohstoffe und Energie	1,5	8,1	6,3
Halbfertigwaren	10,7	16,5	18,0
Investitionsgüter	11,7	17,0	19,4
Restl. Fertigwaren	14,4	21,3	20,4
Durchschnitt (ohne Agrarsektor)	11,7	17,8	18,4

Quelle: EWG-Kommission: Auf dem Weg zum Europäischen Binnenmarkt. Brüssel 1968, S. 10.

Je nach Hauptgütergruppe ergibt dieser so gewogene Zollsatz ein anderes Bild. Für Rohstoffe ist er wegen der großen Auslandsabhängigkeit und zum Vorteil der Entwicklungsländer auf eine nur unbedeutende Höhe angesetzt worden. Bei Halbfabrikaten beträgt er 10,7 % und steigt dann für Ausrüstungsgüter und andere gewerbliche Produkte auf 11,7 - 14,4 % an. Dennoch liegt dieses gewogene Mittel der Zölle des Außentarifs bei Ausrüstungsgütern und gewerblichen Waren bei weitem unter dem Außenzoll Großbritanniens und den USA und stellt daher ein gemäßigteres Zollniveau dar.

Der gemeinsame Außenzoll stellt eine große Vereinheitlichung der Zollpraxis dar, da er die extreme Vielfalt der nationalen Zölle (7618 Zollpositionen in Italien) auf nur 2893 Zolllinien reduzierte. Nur 70 Tarifnummern (Liste G) mit insgesamt ca. 16 % der Gesamtimporte der EWG aus Drittländern konnten aus wirtschaftlichen und sozialen Gründen nicht nach dem arithmetischen Mittel berechnet werden.

3. Der Abbau der Kontingente

3.1. Die Ausgangslage 1958

Bereits die OEEC sah eine Liberalisierung des Warenverkehrs, beschränkt auf die Kontingente vor und konnte bis zum Beginn der Integration 90 % des privaten Handels liberalisieren sowie Mindestkontingente von geringstenfalls 3 % der nationalen Produktion festlegen.

Im allgemeinen beziehen sich die Kontingente meist auf den Agrarsektor. So bestanden 1958 in Deutschland auch nur noch dort mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen, während sie in Benelux schon vor 1958 in keinem Sektor eine Rolle spielten. Frankreich mit seiner traditionell passiven Handelsbilanz begann die Integra-

tion mit ziemlich starken Kontingenten auf ca. 2/3 aller Einfuhren. So fielen 1957 noch 77 % der Agrarerzeugnisse, 86 % der Textilrohstoffe, 61 % der Fertigwaren, darunter die Fahrzeuge zu 70 % unter diese Beschränkungen. ¹⁾ Italien nahm 1957 dagegen eine Mittelstellung ein. Gegenüber den EWG- und OEEC-Ländern konnte es schon vor der Integration mit einem Satz von 1,8 % als liberalisiert gelten, während die Dollarzone und die übrigen Handelsgebiete Kontingentsätze von 28 % bzw. 66 % hinnehmen mußten.

3.2. Die vertragliche Regelung und der Stand der Verwirklichung

Der EWGV beabsichtigt, alle mengenmäßigen Importbeschränkungen und -maßnahmen gleicher Wirkung spätestens bis zum Ende der Übergangszeit so zu erhöhen, daß sie wegen ihrer zunehmenden Unwirksamkeit abgebaut werden können. Dabei werden die bilateralen ehemaligen Kontingente unter den Partnern zu Globalkontingenten zusammengefaßt und pro Jahr automatisch um mindestens 10 % erweitert. Stellt sich heraus, daß im Verlauf zweier Jahre die Einfuhren geringer sind als das Kontingent, dann wird es für diese Ware aufgehoben.

Die mengenmäßigen Exportbeschränkungen und Maßnahmen gleicher Wirkung entfallen schon bis zum Ende der 1. Stufe. Je nach Wirtschaftslage kann zudem eine Beschleunigung dieser Liberalisierungsverfahren von Import- und Exportkontingenten einsetzen.

Diese Entkontingentierung erstreckt sich jedoch nur auf den Binnenhandel, während derartige Beschränkungen im Handel mit Drittstaaten nur harmonisiert werden sollen.

Infolge des Beschleunigungsbeschlusses von 1960 bestehen ab 1.1.1962 keine mengenmäßigen Importbeschränkungen für Industriegüter, sowie keine Exportkontingente mehr. Für die ersteren ist dies ein Vorsprung von 8 Jahren vor dem offiziellen Termin. Mengeneinschränkungen gelten daher nur noch für die Einfuhren von Agrarerzeugnissen, vor allem für Wein, Fette, tropische Güter, Fische und Konserven. Jedoch sind sie sehr gering, da alle Erzeugnisse und gemeinsamen Marktorganisationen von der Kontingentierung ausgenommen werden. ^{2) 3)}

- 1) EWG-Kommission: Bericht über die wirtschaftliche Lage in den Ländern der Gemeinschaft. Brüssel, Sept. 1958, S. 318.
- 2) 1965 beantragte Frankreich nur noch 36 Kontingente, Deutschland 24, Italien 4 und Benelux nur noch 1 Kontingent. Ab 1968 muß jedes beantragte Kontingent mindestens 20 % der heimischen Produktion des betreffenden Erzeugnisses entsprechen.
- 3) 1962-1964 waren in Frankreich 67 Kontingente, in Deutschland 15 und in den Benelux 4 Kontingente aufgehoben worden, da die entsprechenden Einfuhren unter der Kontingentquote lagen.

3.3. Die Umformung der Handelsmonopole

Mit den Zielen der Zollunion vereinbar ist auch die Handelspraxis der Handelsmonopole, die darin besteht, die Importe im Verhältnis zu den Absatzmöglichkeiten auf dem Inlandsmarkt zu beschränken, sie daher stärker zu belasten und sie bei der Belieferung des Einzelhandels und bei der Werbung zu diskriminieren. Daher fordert Art. 37 EWGV, daß am Ende der Übergangszeit, die staatlichen oder konzessionierten Handelsmonopole so umgeformt sein müssen, daß die Importe der Partnerländer nicht mehr diskriminiert werden können. Während der Übergangszeit können sich die Partnerländer außerdem gegen diese Handelspraktiken schützen.

Die wichtigsten Handelsmonopole, gegen die sich diese Bestimmungen richten, sind das Monopol auf Erdölzeugnisse und Rohöl in Frankreich, das ca. 15 % des gesamten Importwerts kontrolliert, das Alkoholmonopol in Frankreich und Deutschland, sowie das Tabakmonopol in Italien. Insgesamt bestehen in der EWG etwa 15 Handelsmonopole auf ca. 10 Warengruppen. Da jedoch ihre Umwandlung eng mit einer entsprechenden gemeinsamen Politik auf diesem Gebiet verbunden ist, wie sich an der Energiepolitik sowie an den gemeinsamen Marktorganisationen für Alkohol und Tabak zeigt, sind auf diesem Gebiet noch keine entscheidenden Ergebnisse zu konstatieren. Als Erfolg kann bisher allerdings verbucht werden, daß die Einfuhren des französischen und noch stärker des italienischen Tabakmonopols stark angestiegen sind, während das italienische Bananenmonopol sogar ganz durch Verbrauchssteuern ersetzt wurde.

Insgesamt jedoch bildet selbst der potentielle Handel mit diesen Waren nur einen begrenzten Anteil am Gesamthandel.

4. Der Abbau der zoll- und kontingentähnlichen Grenzen im EWG-Raum

Eine ausschließliche Beschränkung des Liberalisierungsprozesses auf zoll- und kontingentmäßige Handelsgrenzen bildet das EWG-Gebiet allerdings noch keineswegs zu einem einheitlichen Binnenmarkt um. Auch die Vereinheitlichung aller sonstigen nationalstaatlichen Interventionsbereiche, in denen aus Gründen der öffentlichen Ordnung und Sicherheit im Bereich der Produktion, Vermarktung und Güterverwendung der freie Austausch bisweilen stark behindert wurde, gehört unerlässlich zu einem gemeinsamen Markt. Denn schließlich wirken diese 'außertarifären' Hindernisse entweder wie Kontingente, indem sie die Importmengen beschränken, oder wie Zölle, indem sie die Importgüter verteuern.

Damit sind den nunmehr von Zoll und Kontingenten befreiten Staaten eine Vielzahl von Eingriffsmöglichkeiten an die Hand gegeben, die den Handelsverkehr in

ebenso wirksamer, oft sogar weitaus subtilerer und effektiverer Weise verzerren.

Ohne auf den weiten Bereich der Möglichkeiten eingehen zu wollen, sei hier nur an gesundheitspolizeiliche Kontrollen, Verzögerungen und Verbote, an technisch unterschiedliche Normen, an Patentgrenzen und vieles mehr erinnert, deren Angleichung zwar immer dringlicher wird, soll der Zollabbau nicht illusorisch bleiben.

Ähnliche Diskriminierungen des Handels ergeben sich aus der unterschiedlichen Handhabung direkter und indirekter Steuern, Rückvergütungen und Ausgleichsabgaben, mit deren Vereinheitlichung sich die Experten der EWG seit nunmehr rund 9 Jahren beschäftigen. Hier gelangen die ersten entscheidenden Schritte erst am 9. 2. 1967 mit der Verabschiedung zweier Richtlinien zur Harmonisierung der Umsatzsteuersysteme. Dementsprechend soll das einphasige Mehrwertsteuersystem am 1. 1. 1970 in allen EWG-Ländern einheitlich eingeführt sein.

Die Tatsache, daß die EWG in unserer Untersuchungsperiode auf diesen Gebieten von der Realisierung des Gemeinsamen Marktes noch sehr weit entfernt war, hängt damit zusammen, daß diese Rechts-, Verwaltungs- und Steuergrenzen ein Teil der jeweiligen nationalen Rechtsordnung sind. Wie groß die Schwierigkeiten eines gemeinsamen Vorgehens dabei sind, braucht daher nicht weiter betont zu werden, zumal selbst über die zukünftig verfolgten entsprechenden Politiken der EWG bisher noch weitgehende Unsicherheit herrschte.

Von dieser Seite her unterliegen also die theoretischen Integrationswirkungen auf die Handelsexpansion einer bedeutsamen Beschränkung.

II. KAPITEL:

DIE ERRICHTUNG DES GEMEINSAMEN AGRARMARKTS IN DER EWG

Mit der Bestimmung, daß sich der gemeinsame Markt neben den gewerblichen Waren auch auf den Handel mit Agrarprodukten beziehen müsse, ist die Integration wohl auf das umstrittenste Gebiet ihres Verschmelzungsprozesses gestoßen, ist doch die Landwirtschaft "by far the most difficult sector in which to obtain integration".¹⁾ Die Begründung dieser Schwierigkeiten liegt in der seit langer Zeit zur Gewohnheit gewordenen wettbewerbsmäßigen Sonderstellung der Landwirtschaft in allen sechs Staaten. Dieser Tatsache mußte bei der Erarbeitung der gemeinsamen Agrarpolitik, dem ersten Versuch dieser Art in Europa, in gewissem Rahmen Rechnung getragen werden.

1. Die Begründung der Sonderstellung des Agrarsektors

Vor Beginn der Integration hatte die Landwirtschaft der EWG-Länder beständig mit zwei Sondereinflüssen zu kämpfen: mit einem traditionell geringen Produktivitätsniveau und mit einem Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage.

1.1. Die Einkommensdisparität im EWG-Gebiet

Die landwirtschaftliche Produktionsstruktur der EWG war schon seit langem durch unwirtschaftliche Betriebsgrößen²⁾, geringe Sachkapitalausstattung³⁾ und latente Unterbeschäftigung⁴⁾ gekennzeichnet. Zu diesen gegenüber der restlichen Welt wie innerhalb der EWG bestehenden Produktivitätsdifferenzen gesellte sich noch das Mißverhältnis von landwirtschaftlichen Erzeuger- und Produktionsmittelpreisen und schließlich sorgte die meist geringe Elastizität von Angebot und Nachfrage für instabile Absatzmöglichkeiten.

-
- 1) KITZINGER, U.: The Challenge of the Common Market. op. cit., S. 29.
 - 2) Deutlich zeigt sich dies an der Verschiedenheit der Produktionsmethoden wie Düngerverwendung und Traktoreinsatz pro ha, sowie an den Differenzen der durchschnittlichen Weizenenerträge pro ha in den EWG-Ländern. Vgl. dazu die aufschlußreichen Daten im 2. Gesamtbericht. 1959, S. 97 ff.
 - 3) So bewirtschaften 1958 weniger als 1/3 der Betriebe über 10 ha.
 - 4) Die 'Landflucht' ist das wichtigste Element, um der zu geringen Mobilität der Arbeitskräfte und damit auch der Einkommensdisparität Herr zu werden. Zwar ist durch die Strukturkomponente die Zahl der Erwerbstätigen schon von 35 % (1939) auf 25 % gesunken, doch ist dies noch lange unzureichend.

Aus all diesen Gründen lag das Agrareinkommen unter dem der anderen Wirtschaftssektoren. Diese soziale Zwangslage der Einkommensdisparität sowie die Konkurrenzunfähigkeit gegenüber der Außenwelt, zwang alle EWG-Länder zu erheblichen Preisstützungen und Absatzgarantien, sowie sonstigen protektionistischen Marktinterventionen auf dem Binnen- wie Außenmarkt, die zu weitgehender Isolierung der nationalen Landwirtschaft vom Weltmarkt geführt hatten.

1.2. Das Ungleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage

Wie auf allen wichtigen Agrarmärkten der Welt war auch in der EWG das Gleichgewicht zwischen Produktionsentwicklung und kaufkräftiger Nachfrage verloren gegangen. Da nun der Verbrauch, besonders von Grundnahrungsmitteln, mit der in ihren Preisen gestützten Produktionsentwicklung nicht Schritt halten konnte, kam es zu Überproduktionen, Absatzschwierigkeiten und erneutem Zwang zu Stützungsmaßnahmen. "Kennzeichnend für diese Situation ist, daß sowohl die Einfuhr- als auch die Ausfuhrländer in der Regel ihre inneren Preise von den Weltmarktpreisen abgesetzt haben." ¹⁾

Der Verlust des Marktgleichgewichts erhöhte aber gleichzeitig die Außenhandelsabhängigkeit. So wurde die EWG zum größten Agrarimporteur und zweitgrößten Agrarexporteur der Welt.

Dabei versagte sich das konstante Dilemma zwischen Stützungszwang und Außenhandelsnotwendigkeit immer mehr jeder einzelstaatlichen Lösung. Nur noch eine gemeinsame Aktion zur Umwandlung der Strukturen konnte die Landwirtschaft von ihrer Strukturmangellage befreien. Dieser Forderung versucht nun die gemeinsame Agrarpolitik der EWG dadurch gerecht zu werden, daß sie den Agrarhandel in der Gemeinschaft zwar grundsätzlich in die Liberalisierungsbestrebungen einschließt, zugleich aber nicht sofort dem vollen Druck des Wettbewerbs aussetzt.

2. Die Bestimmungen des EWGV über die gemeinsame Agrarpolitik

Art. 39 EWGV nennt folglich drei Hauptziele der gemeinsamen Agrarpolitik: Die Beseitigung der Einkommensdisparität dieses Sektors, die Stabilisierung der Marktbedingungen innerhalb und außerhalb der Gemeinschaft zur Beeinflussung der

1) EWG-Kommission: Die gemeinsame Agrarpolitik. Zusammenfassender Bericht über die ersten, von der Kommission ausgearbeiteten Vorschläge. Brüssel 1959, S. 8.

Produktions- und Verbrauchsstruktur (Marktpolitik) und die Sicherung angemessener Preise für die Interessen der Verarbeitungsindustrie, des Verbrauchs und des Handels. "Mit der Verwirklichung dieser Ziele muß bis zum Ende der Übergangszeit der Gemeinschaft ein integraler, gemeinsamer Markt für die Erzeugnisse der Landwirtschaft in der gesamten Gemeinschaft bestehen." ¹⁾

Die organisatorische Verfolgung dieser markt- und preispolitischen Hauptziele nimmt je nach den Bedingungen der einzelnen Agrargüter verschiedene Formen an. So sind entweder nur gemeinsame Wettbewerbsregeln oder eine Koordinierung der bisherigen nationalen Marktordnungen, oder aber eine gemeinschaftliche, supranationale europäische Marktordnung vorgesehen. Letzterer kommt das Hauptgewicht der Agrarumstrukturierung zu, zumal ihre Supranationalität eine ebenso große integrative Macht besitzen dürfte, wie der Zollabbau im gewerblichen Bereich.

All diese Organisationsformen mit ihren Preisregelungen, Produktions- und Verteilungsbeihilfen, sowie Einlagerungs- und Ausgleichsmaßnahmen zielen darauf ab, einerseits die freie Mobilität der Agrargüter innerhalb des EWG-Raums zu sichern und andererseits eine Präferenz der EWG vor den Drittimporten bzw. eine Konkurrenzfähigkeit der EWG auf den Weltexportmärkten zu garantieren.

Da Art. 38-47 EWGV beabsichtigten, nur den allgemeinen Rahmen und das Verfahren für die Erarbeitung einer gemeinsamen Agrarpolitik abzustecken, mußte gemäß Art. 40 EWGV die wirkliche Erarbeitung der Organisation der Agrarmärkte erst einem späteren Zeitpunkt der Übergangszeit überlassen werden.

3. Die Grundstruktur der gemeinsamen Agrarpolitik seit 1962

Mit der Errichtung eines europäischen Binnenmarktes und einer gemeinsamen Außenhandelspolitik versucht die EWG in der Landwirtschaft seit 1962 im Grunde nichts anderes als im Industriesektor, nur daß die Modalitäten der Realisierung infolge der landwirtschaftlichen Strukturmangellage gänzlich von denen anderer Sektoren unterschieden sind.

1) EWG-Kommission: Eine Agrarpolitik für Europa. Brüssel 1962, S. 6.

3.1. Der europäische Binnenmarkt in der Landwirtschaft

Der Kern der Vereinheitlichung der ehemals getrennten Agrarmärkte der EWG-Länder ist offensichtlich die gemeinschaftliche Marktordnung der wichtigsten Agrargüter wie Getreide, die drei Veredelungsprodukte auf Getreidebasis (Schweinefleisch, Geflügelfleisch, Eier) Obst und Gemüse, Rindfleisch, Reis, Milch- und Milcherzeugnisse, Öle, Fette, Zucker und Wein. Die zentrale Aufgabe dieser Marktordnungen ist "die Schaffung eines einheitlichen Preisniveaus für Agrarprodukte, der Abbau der innergemeinschaftlichen Handelshemmnisse sowie die Aufrechterhaltung einer 'Gemeinschaftspräferenz' ". ¹⁾ Die Übergangszeit bis zur vollen Regelung aller Einzelmaßnahmen und zur Anpassung an die neuen Marktbedingungen betrug ursprünglich 7 1/2 Jahre, endigt nach neuesten Beschlüssen aber nicht am 1.1.1970, sondern schon nach 6 Jahren am 1.7.1968 zusammen mit der Übergangszeit im Industriesektor. ²⁾

a) Das System der innergemeinschaftlichen Abschöpfung

Nach dem MANSHOLT-Plan ³⁾ wurde für alle oben genannten Güter, die einer gemeinsamen Marktordnung unterliegen (Marktordnungsgüter) ein neuartiges Steuerungsmittel von Produktion und Handel vorgeschlagen, das sogenannte System der Abschöpfungen. An der Grenze 'abgeschöpft' wird dabei der Kostenvorteil ausländischer Produzenten vor der inländischen Produktion. Durch Einberechnung einer Präferenzspanne wird der Importpreis über den Inlandspreis angehoben und somit zuerst der Absatz der eigenen Produktion zu angemessenen Preisen garantiert. Diese Abschöpfungen sind ein flexibles Schutzsystem, da die Importkontrolle den täglichen Markt- und Preisschwankungen anpaßbar ist. Sinken die Preise ausländischer Produzenten, so steigt automatisch der variable Zuschlag, der das Gefälle zwischen den Preisen des Importlandes und den Angebotspreisen des Exportlandes so ausgleicht, daß die alte Präferenzspanne wieder hergestellt ist. Jenes wirksame System ersetzt nun die bisherigen 'starren' Regelungen der Zölle, Kontingente, langfristigen Lieferverträge und Mindestpreise.

Zur Berechnung der Höhe des Abschöpfungsbetrages unter den EWG-Partnern mußte ein kompliziertes Preissystem errichtet werden, in dem der Binnenpreis eines Landes als Regulator von Angebot und Nachfrage, Einkommenssteuerung und

-
- 1) CEPES: Die deutsche Wirtschaft und die EWG. Eine Studie der deutschen CEPES-Gruppe. Bonn 1966, S. 9.
 - 2) Beschluß des EWG-Ministerrats vom 11.5.1965.
 - 3) So benannt nach dem für die Agrarpolitik verantwortlichen Vizepräsidenten der EWG-Kommission Sirco MANSHOLT.

Handel fungiert. ¹⁾

Zwar erfolgt die Preisbildung auf den Märkten nach Angebot und Nachfrage, aber unter Zugrundelegung eines Grundrichtpreises für die Handelszone der EWG, die den größten Zuschußbedarf hat. Dieser Grundpreis wird jährlich unter den Partnern ausgehandelt. Die Höhe der Abschöpfung richtet sich nur nach dem Unterschied zwischen dem Preis für das Produkt des exportierenden Partnerlandes frei Grenze des importierenden Mitgliedslandes und dem Schwellenpreis des importierenden Mitgliedlandes. Dieser Schwellenpreis, der das Einströmen der Importe bestimmt, wird seinerseits so festgelegt, daß der Preis des Importguts auf dem Markt der Handelszone mit dem größten Zuschußbedarf unter Berücksichtigung eines Pauschal- oder Präferenzbetrags ²⁾ dem Grundrichtpreis entspricht. Erst wenn die Preise der Binnenproduktion über den Schwellenpreis, abzüglich Pauschalbetrag, liegen, ist eine echte Konkurrenz mit den EWG-Partnern möglich.

b) Das gemeinsame Preisniveau

Da sich das Ziel des gemeinsamen Binnenmarkts und des regionalen Freihandels mit dem Abschöpfungssystem nicht verträgt, wurde die Anwendbarkeit innergemeinschaftlicher Abschöpfungen nur auf eine Übergangszeit begrenzt. Um aber danach wirklich auf seine Schutzmaßnahmen verzichten zu können, mußte als zweiter Schritt der Agrarpolitik eine schrittweise Angleichung der Preise und die volle

-
- 1) Der hier geschilderte Vorgang bezieht sich auf die Marktordnung für Getreide, kann aber als Vorbild für weitere davon abgeleitete Marktordnungen gelten. Da es nur die Absicht ist, die grundsätzliche Handelsregelung herauszuarbeiten, erübrigt es sich, auf die Differenzen in den einzelnen Marktordnungen weiter einzugehen.
 - 2) Dieser Preis wird während der Übergangszeit getrennt für jedes Mitgliedsland festgesetzt; auf der Basis der Grundrichtpreise werden nämlich an allen Orten der EWG - durch Verringerung des Grundpreises um die Transport- und Vermarktungskosten - die sogenannten abgeleiteten Richtpreise festgesetzt. Die wichtigste Garantie für die Produzenten ist aber der Interventionspreis, ein garantierter Mindestpreis, der 5-10 % unter dem Richtpreis oder abgeleiteten Richtpreis liegt. Zu diesem Preis müssen die EWG-Behörden die überschüssige Produktion der Landwirtschaft auf jeden Fall abnehmen. Diese Stützungskäufe können damit einen Marktpreis, der ungefähr dem Richtpreis entspricht, aufrechterhalten. - Der Pauschalbetrag dient dazu, die Gemeinschaftspräferenz vor den Importen aus der Außenwelt zu sichern. Er wird nach Kriterien, die der Ministerrat erläßt, aufgestellt.

Herstellung gemeinsamer Preisniveaus am Ende der Übergangszeit unternommen werden.

Der Aufbau des flexiblen Schutzes vor den Importen erweist sich ja nur solange als nötig wie die Produktionskosten innerhalb der EWG - als Folge der Strukturunterschiede - noch zu unterschiedlich sind, um einem freien Wettbewerb standhalten zu können. Nun war es zu Beginn des Agrarmarktes gerade die Aufgabe der Abschöpfungen, eine zeitlich begrenzte Präferenz der Eigenproduktion und damit eine Anpassungsperiode für die Strukturangleichungen zu sichern. Dann erst konnten die Unterschiede von Produktionskosten und Preisen verschwinden. In dem Maß aber wie die Preise angeglichen sind, erübrigen sich auch die Handelsschranken.

So erschien denn auch von Anfang an "die Schaffung eines gemeinsamen Markts. . ohne Herstellung eines gemeinsamen Preisniveaus. . undenkbar". 1) Dagegen war die Aufgabe der Abschöpfungen allein darauf begrenzt worden, den europäischen Binnenmarkt "bei angemessenen Garantien für die landwirtschaftliche Bevölkerung und einer wirksamen Stützung der Agrarmärkte, die zugleich die Entwicklung eines freien Güteraustausches innerhalb der Gemeinschaft . . ermöglichen" 2), aufbauen zu helfen.

c) Die gemeinsame Handelspräferenz der EWG vor der Außenwelt

Als dritte Aufgabe nimmt das Abschöpfungssystem auch den gemeinsamen Schutz der EWG und ihr gemeinsames handelspolitisches Auftreten gegenüber der Außenwelt wahr.

Der Abschöpfungsbetrag gegenüber Drittländer ergibt sich hier aus der Differenz zwischen dem Schwellenpreis des EWG-Importlandes und dem günstigsten Einkaufspreis auf dem Weltmarkt. 3) Der Schutz der EWG vor der meist überlegenen

1) 'Der gemeinsame Agrarmarkt 1965' Europäische Gemeinschaft. Sonderheft 11. Hrsg. Preise- und Informationsbüro der europäischen Gemeinschaften. S. 9.

2) EWG-Kommission: Eine Agrarpolitik für Europa. a. a. O., S. 9.

3) Anhand von fiktiven Preisen sei die Errechnung der Abschöpfung gegenüber Drittstaaten illustriert:

Richtpreis für Weichweizen (pro Scheffel)	2,80 §
minus Transport- und Absatzkosten	0,10
plus Präferenzbetrag	<u>0,04</u>
(1) = Schwellenpreis	2,74
(2) Niedrigster Weltmarktpreis	<u>1,50</u>
(1)-(2) = Abschöpfung	1,24

Eine graphische Darstellung des Abschöpfungssystems findet sich im Anhang.

Konkurrenz der restlichen Welt ergibt sich daraus, daß der Abschöpfungsbetrag um einen Pauschalbetrag höher ist als die innergemeinschaftliche Abschöpfung, so daß dies den EWG-Ländern als Präferenzspanne zukommt.

Während der Übergangszeit wird dieses System von den Partnerländern getrennt angewendet, im Gegensatz zum Binnenmarkt aber nach der Angleichung der EWG-Preisniveaus beibehalten und einheitlich gegenüber der Außenwelt erhoben.

Es ist das wichtigste Instrument der gemeinsamen Agrarpolitik zur Steuerung der Außenhandelspolitik gegenüber Drittländern. Je nach der Handhabung der Preispolitik und damit auch der Abschöpfungen kann so das Importvolumen aus den Drittstaaten absolut wirksam gesteuert werden. Erst wenn die Preise der EWG-Produktion über dem Richtpreis liegen, vermag die Außenwelt als echter Konkurrent aufzutreten.

Es wird nun die Aufgabe der gemeinschaftlichen Preisfestsetzungen sein, die Agrarproduktion nach der Lage des Agrarsektors in der EWG und in der restlichen Welt, der Produktions- und Verbrauchsausdehnung und der finanziellen Belastung durch Stützungsmaßnahmen so auszurichten, daß auch die notwendigen Agrarexporte in die Außenwelt nicht gefährdet sind.

Die Exporte nach Drittstaaten werden zusätzlich - genau wie übrigens im Innenverhältnis der EWG - durch Ausfuhrerstattungen unterstützt. Der Sinn dieser gemeinschaftlichen Zuschüsse zu den erzielten Exporterlösen ist es, einem EWG-Land mit hohen Preisen die Exporte seiner Waren auf der Basis der Preise seiner Handelspartner außerhalb und innerhalb der EWG zu ermöglichen. Da die Höhe der Erstattungen sich wie die Abschöpfung nach den betreffenden Preisdifferenzen richtet, werden sie auch als 'negative Abschöpfung' bezeichnet.

3.2. Die Anwendung der Wettbewerbsregeln und die Finanzierung der Agrarpolitik

a) Wettbewerbspolitik

Alle Marktordnungsgüter können durch besondere Schutzmaßnahmen in Form vorübergehender Importsperrn abgesichert werden, wenn eine Gefahr für die Ziele des Art. 39 EWGV der gemeinsamen Agrarpolitik besteht. Über ihre Geltungsdauer entscheidet die EWG-Kommission in einem Dringlichkeitsverfahren.

Seit dem 14.1.1962 ist auch die Mindestpreisregelung vereinheitlicht worden. Danach können als vorübergehenden Schutz Mindestpreise für ein Jahr festgesetzt werden, bei deren Unterschreiten die Importe ganz oder teilweise einschränkbar sind, wenn ihr Bezugspreis drei Tage hintereinander unter diesem Mindestpreis liegt. Dieser darf nicht höher als 105 % des Interventionspreises einzelner Marktordnungsgüter bzw. 92 % der durchschnittlichen Großhandelspreise der letzten

3 Jahre für andere Güter liegen. Gleichzeitig tritt ein Mindestpreis gegenüber Drittimporten in Kraft, der zur Wahrung der EWG-Präferenz über dem EWG-Mindestpreis liegen muß.

Umgekehrt muß die Importsperrre wieder aufgehoben werden, wenn die Bezugspreise während dreier Tage wieder gleich oder höher als der Mindestpreis lagen.

Im übrigen finden die Bestimmungen über den Wettbewerb von Art. 85-94 des EWGV weiterhin nur beschränkte oder gar keine Anwendung. So sind staatliche Beihilfen für Produktion und Handel erlaubt, müssen aber nach Weisung der Kommission am Ende der Übergangszeit teils vereinheitlicht, teils abgebaut sein, je nachdem, wie es ihre Vereinbarkeit mit den Zielen des Binnenmarkts gebietet.

Verboten sind neben dem Dumping (Art. 91 EWGV) auch alle wettbewerbsgefährdenden Vereinbarungen, Absprachen und Beschlüsse sowie die mißbräuchliche Ausnutzung von Machtstellungen (Art. 85-90). Eine Ausnahme bilden all die Vereinbarungen, die einer innerstaatlichen Marktordnung oder der gemeinsamen Agrarpolitik angehören, wie landwirtschaftliche Genossenschaften und Verbände usw.

b) Die Finanzierung der Agrarpolitik

Da eine Handelsliberalisierung nicht ohne Strukturangleichung möglich ist, wurde den Marktordnungen zur Unterstützung ein europäischer Ausrichtungs- und Garantiefond an die Seite gestellt, durch dessen Finanzierungsbeihilfen die Landwirtschaft entsprechend dem Art. 39 EWGV umstrukturiert und die nationale Subventionspolitik sukzessive durch eine gemeinsame finanzielle Verantwortung ersetzt werden soll. 1962/3 unterstützte er die nationalen Beihilfen zu 1/6, 1964/5 dagegen schon zur Hälfte und nach Beendigung der Übergangszeit soll er die Finanzierungslast aller Subventionen alleine tragen.¹⁾

-
- 1) In den 3 Haushaltsjahren 1962/3 - 1964/5 wurden durchschnittlich 81 % der Ausgaben des Agrarfond für Ausfuhrerstattungen ausgegeben und 19 % für Marktinterventionen. Für die Garantie betrug der tatsächliche Wert in dieser Zeit 259.4 Mio Rechnungseinheiten (1 RE = 1 Dollar), für Ausrichtungen 86 Mio RE. Aus dem Garantiefond entfiel dabei der überwiegende Teil, nämlich durchschnittlich 87 % der Ausgaben, auf Getreide. Weitere Angaben siehe: Die Finanzierung der gemeinsamen Agrarpolitik. Hrsg. Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften. Abteilung Agrarinformation.

Seit seiner Errichtung am 14. 1. 1962 speisen ihn zur Hauptsache die nach dem Haushaltsschlüssel von Art. 200/1 EWGV berechneten Finanzbeiträge der Länder. Hinzu kommt ein nach dem Verhältnis der Nettoeinfuhren der Länder aus Drittstaaten festgesetzter Betrag. Dadurch finanzieren Länder mit Handelsbilanzüberschüssen gegenüber Drittstaaten zum Teil die Exporterstattungen gegenüber der Außenwelt.

Seinem Namen gemäß hat der Agrarfonds die Aufgabe, die landwirtschaftliche Produktion neu auszurichten und zu garantieren. Demgemäß finanziert die Abteilung 'Garantie' die Marktinterventionen zur besseren Angleichung der Produktion an den Bedarf wie Stützungskäufe bei Überschüssen, Garantie eines Mindestpreinsniveaus und Exportvergütungen für Ausfuhren in die Drittländer. Die Abteilung 'Ausrichtung' dagegen hat alle Strukturverbesserungen wie Neuordnung der Produktions-, Ausrichtungs-, Vermarktungs- und Absatzbedingungen zu unterstützen. Somit ist der Agrarfonds zu einem unentbehrlichen Instrument der Agrarstrukturpolitik geworden.

4. Die Stufen der Verwirklichung des gemeinsamen Agrarmarkts zwischen 1958-67

Eine Beurteilung der Handelswirkungen auf dem Agrarsektor bedarf nach der Schilderung der intendierten Funktionsweise der Markt-, Preis- und Handelspolitik auch einer Vergegenwärtigung der bisher auch tatsächlich wirksam gewordenen Bestimmungen. Der Zeitplan ihrer Realisierung wird uns darüber Aufschluß geben.

4. 1. Die Agrarpolitik während der 1. Integrationsstufe 1958-62

Die ersten 4 Jahre der Agrarintegration sind durchwegs noch von dem bisher herrschenden weitgespannten Katalog von dirigistischen und protektiven Marktmaßnahmen wie einzelstaatlichen Preisfestsetzungen, Marktordnungsbehörden, Anbaubeschränkungen, besonderen Einfuhrquoten und -monopole, Beimischungszwang inländischer Produkte, zeitweiligen Importsperrn und bilateralen Handelsbeschränkungen gekennzeichnet. Diese, meist als Abwehrmaßnahmen gegen krisenbedingte Schwierigkeiten aufgestellten Bestimmungen, hatten wettbewerbsverzerrende Wirkungen, die weitaus höher einzuschätzen sind, als die Handelsbehinderungen durch Zölle im Agrarsektor. Bei letzteren versuchte man dabei die ersten Liberalisierungsschritte zu unternehmen. ¹⁾

1) Vgl. die Tabelle über den Zollabbau.

Die ersten 4 Integrationsjahre sind allerdings auch Vorbereitungsjahre für die später zur Geltung gelangte gemeinsame Agrarpolitik. So tagte vertragsgemäß in Stresa im Juli 1958 eine EWG-Konferenz zum Vergleich der bisherigen Agrarpolitiken, auf deren Ergebnissen die Vorschläge der Kommission vom Juni 1960 zur Gestaltung der Gemeinschaftslösung im Agrarsektor aufbauen konnte. Mit der grundsätzlichen Zustimmung der Abschöpfungsregelung (Dezember 1960) war dann die Vorentscheidung für die gemeinsame Preis- und Handelspolitik im EWG-Raum gefallen. Dennoch konnte man sich erst zwei Jahre später auf deren Anwendungsbereich einigen, so daß beim Abschluß der ersten Integrationsstufe noch nicht vom Beginn der gemeinsamen Agrarpolitik zu sprechen ist.

4.2. Die Ergebnisse der Agrarpolitik während der 2. Integrationsstufe

Zwischen 1962 und 1965 wurden dagegen agrarpolitische Maßnahmen von großer Tragweite in Kraft gesetzt. Mit Recht darf der 14.1.1962 als Wendepunkt in der Geschichte der europäischen Agrarpolitik bezeichnet werden, gelang es den Sechs doch damals zum ersten Male, die Grundzüge einer echten, gemeinsamen Agrarpolitik zu verabschieden.

Diesen Beschlüssen entsprechend konnten am 30. Juli 1962 gemeinsame Marktorganisationen, d.h. einheitliche Markt- und Handelsregeln, einen einheitlichen Außenschutz und die Grundzüge einer gemeinsamen Agrarfinanzierung für Getreide, Schweinefleisch, Eier und Geflügelfleisch, sowie Obst, Gemüse und Wein überall in der Gemeinschaft zur Anwendung gelangen. Damit waren schon 53 % der EWG-Agrarproduktion und 47 % des innergemeinschaftlichen Agrarhandels den supranationalen Regeln unterworfen. ¹⁾

Es dauerte weitere zwei Jahre, bis am 1.9. bzw. am 1.10.1964 die nächsten Marktordnungen der EWG für Reis bzw. Milch, Milchprodukte und Rindfleisch wirksam wurden ²⁾, womit nun insgesamt 86 % der Agrarproduktion und fast 63 % des Agrarhandels innerhalb der EWG von den neuen Markt- und Handelsregelungen erfaßt waren. Allerdings ist zu bemerken, daß zu Beginn der ersten Reihe von Marktordnungen schon 4 1/2, und bei den folgenden Marktorganisationen schon immerhin fast 7 Jahre der Integrationsperiode, und damit auch der größte Teil unseres Untersuchungszeitraums verflossen waren.

-
- 1) Die Prozentzahlen für den Intra-EWG-Handel beziehen sich auf 1960, für die Produktion dagegen auf 1958. Eine detailliertere Aufgliederung findet sich in: EWG-Kommission: Eine Agrarpolitik für Europa. a. a. O., S. 30.
 - 2) Der Beschluß dazu datiert vom 23.12.1963.

4.3. Die Realisierung der Agrarpolitik in der 3. Integrationsphase

In die 3. Stufe fällt die Neuordnung der Agrarfinanzierung bis zum Jahr 1970 sowie die Vereinbarung über die Beendigung der Übergangszeit für Agrargüter und deren freien Warenverkehr am 1. 7. 1968. Daneben wurde der Weg frei für den Beginn der gemeinsamen Marktordnung und den gemeinsamen Preis für Olivenöl am 1. 11. 1966, die gemeinsame Marktordnung für Zucker, Fett, Obst und Gemüse (II) im Juli 1967 und den gemeinsamen Reispreis am 1. 9. 1967. Mitte 1967 unterliegen daher 91 % der EWG-Agrarproduktion, 71 % des Intra-EWG-Handels sowie der Agrarexporte in Drittstaaten und 60 % der Importe aus Dritten gemeinsamen Marktorganisationen. ¹⁾

Das wichtigste Datum ist aber in dieser Zeit der 1. 7. 1967 ²⁾, an dem der gemeinsame Getreidepreis und das gemeinsame Preisniveau für die drei Veredelungsprodukte auf Getreidebasis und für Ölsaaten zu gelten begann. Erst mit dem gemeinsamen Preisniveau begann für einen Großteil der Agrargüter ein wirklich freier Warenverkehr ohne Abschöpfungen, auch wenn Mindestpreise garantiert sind. "Ohne das gemeinsame Agrarpreisniveau bestand deshalb bis jetzt noch keine gemeinsame Agrarpolitik. Es bestanden lediglich gemeinsame Verfahrensregeln der Art und Weise der Einfuhr, der Eingriffe auf den Märkten und der Abwicklung der Handelsgeschäfte." ³⁾

Dies ist die Lage, wie sie sich fast am Ende unserer Untersuchungsperiode darbietet. Während der ganzen Zeit konnte man noch nicht von einem vollendeten Agrarmarkt, sondern nur von einer ständigen Annäherung an ihn, reden. Dabei soll nicht verkannt werden, daß schon ein langer erfolgreicher Weg in der Transformation der zersplitterten europäischen Landwirtschaften zu einem Binnenmarkt durchlaufen ist. Trotz vieler noch zu erfüllender Aufgaben besteht Ende 1967 "une vaste entreprise communautaire conciliant les impératifs économiques de spécialisation des zones les plus productives et sociaux de défense des agriculteurs efficients, sans oublier l'ouverture au monde extérieur dans une économie

-
- 1) Diese eigentlichen einkommenswirksamen Beschlüsse fallen schon auf den 15. 12. 1964. Da nach zweijähriger Erfahrung mit den Marktordnungen keine sukzessive Preisangleichung festgestellt werden konnte, mußten die Preise - entgegen der ursprünglichen Absicht - von vorneherein festgesetzt werden.
 - 2) EWG-Kommission: Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft N. 9-10, Brüssel 1966, S. 7.
 - 3) Europäische Gemeinschaft: Der gemeinsame Markt 1965. Sonderheft No. 11, S. 26.

d'échanges".¹⁾ Wie weit aber schon vor der Aufstellung des gemeinsamen Preisniveaus für die hauptsächlichsten Marktordnungsgüter die Auswirkungen auf die Handelsbilanz zu spüren waren und wie weit die sich in der Anlage unverkennbare Tendenz zu einer arbeitsteiligen Wirtschaft schon manifestiert hat, wird der empirischen Betrachtung überlassen sein herauszufinden. Schon hier sei allerdings auf die Skepsis vieler Kenner hingewiesen, eine handgreifliche Auswirkung schon vor 1970 erwarten zu wollen.

Nach Erreichen des gemeinsamen Agrarmarkts bedarf schließlich eine ganze Reihe wichtiger Probleme einer schnellen Lösung. Abgesehen von den restlichen gemeinsamen Preisen für Milch, Milcherzeugnisse, Rindfleisch, Zucker und Wein, sowie der noch der Bearbeitung bedürftigen Gemeinschaftsregelungen für Gartenbauerzeugnisse, Tabak, Fischfang und Kartoffeln drängen vor allem die größeren Aufgaben auf der Konjunktur-, Währungs-, Haushalts- und Steuerpolitik. Ihre mangelnde Gleichförmigkeit kann die Bedeutung des landwirtschaftlichen Binnenmarkts von 1967/8 wieder eines Hauptteils seiner Wirkungen berauben.

Tabelle 6: Zeitplan der gemeinsamen Agrarpolitik der EWG zwischen 1962 und 1969

Sektoren	Beginn der gemeinsamen Marktordnungen	Beginn der gemeinsamen Preise bzw. des gem. Markts
Getreide	1. 8. 1962	1. 7. 1967
Schweinefleisch	1. 8. 1962	1. 7. 1967
Eier	1. 8. 1962	1. 7. 1967
Geflügel	1. 8. 1962	1. 7. 1967
Obst und Gemüse I	1. 8. 1962	
Wein	1. 8. 1962	1. 11. 1969
Reis	1. 9. 1964	1. 9. 1967
Milch- und -erzeugnisse	1. 11. 1964	29. 7. 1968
Rindfleisch	1. 11. 1964	29. 7. 1968
Olivenöl	10. 11. 1966	10. 11. 1966
Obst und Gemüse II	1. 1. 1967	1. 1. 1967
Zucker	1. 7. 1967	1. 7. 1968
Ölsaaten (Öle, Fette)	1. 7. 1967	1. 7. 1967
Gartenbauerzeugnisse (keine Nahrungsmittel)	1. 7. 1968	
Tabak	1. 7. 1968	
Hopfen	1. 7. 1968	
Fischereierzeugnisse	1. 7. 1968	

1) Revue du Marché Commun, Juli/August 1966. Zit. aus: Problèmes économiques. No. 982, S. 16.

B. DIE BISHER ERREICHTE VEREINHEITLICHUNG DER VERSCHIEDENEN POLITIKEN

Wenn man sich nun weiter die Frage vorlegt, welche Erfolge der Gemeinsame Markt außer dem fast vollständigen Abbau der Binnenzölle und einer gemeinsamen Agrarpolitik verbuchen konnte, dann muß die Bilanz teils positiv und teils negativ ausfallen. Dies besonders, weil sich die Bewertung des Erreichten danach richten muß, daß das eigentliche Ziel der EWG nicht eine Zollunion, sondern eine Wirtschaftsunion ist, die die Ausarbeitung einer Reihe gemeinsamer Politiken auf eingeht, für den Außenhandel indirekt entscheidenden Gebieten voraussetzt.

Obwohl wir nicht mit DEHOUSSE einig gehen können, daß im Grunde doch nichts anderes realisiert werden konnte, "als was mehr oder weniger die Benelux-Union erreicht (und) ... die EFTA zuwege gebracht hat, eine Zollunion" ¹⁾, so gilt seine kritische Retrospektive doch fast uneingeschränkt für einige Gebiete der politischen Aktivität der EWG. Immer wieder wird bedauert, daß die Regionalpolitik, die Energiepolitik, die Verkehrspolitik, die Forschungspolitik und die Industriestrukturpolitik bis Ende 1967, also kurz vor Erreichen der Zollunion noch nicht über das Stadium der Planung, der Programme und der Memoranden hinaus gelangt sind. Obwohl es uns fern liegt, die diesbezüglichen Vorbereitungen und Ansätze einer wirklichen gemeinsamen politischen Aktivität zu unterschätzen, muß doch festgestellt werden, daß ihnen in diesem Stadium noch kein positiver Einfluß auf die Entwicklung der Handelsbilanzen zuzurechnen ist. Im Gegenteil werden hier die üblichen Verzerrungen des Außenhandels weitgehend beibehalten. Ähnliches ist bis jetzt von einer gemeinsamen Politik im fiskalischen Bereich sowie auf weiten Teilen der Sozialpolitik zu vermerken.

Zwar haben die Partnerstaaten alle ihre bisherige Politik auf diesen Gebieten weiter verfolgt, doch konnte keine Gesamtkonzeption gefunden werden, so daß die Gefahr bestand, daß die einzelnen Aktionen weitgehend unwirksam blieben. Ein Rückblick auf andere Sektoren der gemeinsamen Politik in der EWG fällt dagegen zum Teil positiv aus. Dies bedeutet, daß die gemeinsamen Anstrengungen in vielen Dingen soweit zum Erfolg geführt haben und mindestens in der letzten Phase der Übergangszeit schon soweit wirksam geworden sind, daß mit einem Einfluß auf den Außenhandel gerechnet werden muß. Es bedeutet gleichzeitig aber nicht, daß schon alle Barrieren beseitigt sind, sondern daß meist noch viel zu viele Handelshindernisse überhaupt nicht oder nur ungenügend niedrigerissen bzw. die gemeinsame Steuerungsfunktion noch nicht voll wahrgenommen wurde. Daher wären noch viel weitergehende integrative Handelseffekte auszunützen, Hierüber

1) DEHOUSSE, F.: Europa heute und morgen. In: Europäische Gemeinschaft. 6/1967, S. 8.

wollen wir uns im folgenden einen Überblick verschaffen. 1)

I. KAPITEL: DIE VIER FREIHEITEN VON ARBEIT, DIENSTLEISTUNG, NIEDERLASSUNG UND KAPITAL

Wie schon angedeutet, bedarf der freie Warenverkehr einer Unterstützung seiner Funktionsfähigkeit durch die Mobilität der Produktionsfaktoren.

1. Die Freizügigkeit der Arbeitskräfte

Wegen ihres engen Zusammenhangs mit der Beschäftigungslage und -politik ist die Arbeitsmobilität eines der wichtigsten Gebiete gemeinsamer Sozialpolitik. Verständlicherweise sind die sozialpolitischen Erfolge nur auf den Gebieten klar definierter Vertragsbestimmungen zu suchen. Darunter fällt auch die Mobilität.

Nachdem im August 1961 und im März 1964 die rechtlichen Grundlagen dafür gelegt waren, konnte die freie Beweglichkeit der Arbeitskräfte innerhalb der EWG gegen Ende der Untersuchungsperiode als fast vollständig realisiert betrachtet werden. Als hauptsächliche Errungenschaften sind dabei einmal die Verbesserung des Informationswesens über das Beschäftigungsangebot und -nachfrage, zum anderen die Errichtung einer Gemeinschaftspräferenz der EWG-Arbeiter vor Arbeitskräften der Drittländer anzusehen. Darunter fällt auch die Gleichstellung aller EWG-Arbeitnehmer beim Zugang zu offenen Stellen in jedem Mitgliedsland.

Dieser rechtlichen Gleichheit steht jedoch die sozial- und gesellschaftspolitische bzw. menschliche Gleichstellung noch eindeutig als Hindernis im Wege, herrscht doch im Bereich der Berufsausbildung, der Arbeits- und Lebensbedingungen und der kulturellen Integration immer noch das Prinzip vor, "daß die EWG nicht mehr und nicht weniger erreichen kann, als die Mitgliedstaaten zulassen". 2) Hier ist allerdings noch zu viel zu tun, um jetzt schon von einem tatsächlich,

-
- 1) Einen guten Überblick über fortschrittliche und rückständige Gebiete, wenn auch nur bis 1964, gibt HALLSTEIN, W.: Die EWG im Jahre 1964. Europäische Gemeinschaft, Sonderheft No. 7, S. 3 f.
 - 2) KLEY, G.: Gegen künstliche EWG-Harmonisierung. In: Der Volkswirt. 21. Jg., Nr. 42, 1967, S. 2293.

und nicht nur rechtlich realisierten europäischen Arbeitsmarkt sprechen zu können, ¹⁾ In dieser Hinsicht sind auch die finanziellen Anstrengungen des Europäischen Sozialfonds noch als ungenügend zu betrachten. Welche Probleme auf die EWG in dieser Hinsicht zukommen, ergibt sich aus der Schätzung des zusätzlichen Arbeitskräftebedarfs der Partnerländer bis 1970 ²⁾;

Tabelle 7:

Zeitraum	Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien/L.
1960-65	835 000	1 546 000	-500 000	44 000	144 000
1965-70 (geschätzt)	350 000	740 000	-300 000	60 000	93 000

2. Die Niederlassungsfreiheit und der freie Dienstleistungsverkehr ³⁾

Neben der Freizügigkeit der unselbständig Erwerbenden garantiert der EWGV (Art. 52-66) auch die Mobilität der selbständig Erwerbenden, natürlichen oder juristischen Personen im EWG-Raum (Niederlassung) bzw. den ungehinderten Austausch von Leistungen, die nicht von den Regelungen über Waren, Kapital und Personen erfaßt sind (Dienstleistungsfreiheit). Da sich wegen der relativ langen Anlaufzeit der Zeitplan nicht einhalten ließ, traten die ersten verbindlichen Richtlinien erst gegen Ende 1963 in Kraft. Bis Ende 1967 hatte dann der Ministerrat 18 Verordnun-

1) LEVI-SANDRI, L.: Ergebnisse und weitere Entwicklung der Sozialpolitik der EWG. Veröffentlichungsstellen der europäischen Gemeinschaften (Hrsg.). Brüssel 1965.

Volle Freizügigkeit der Arbeitnehmer. In: Europäische Gemeinschaft 1967/Nr. 5, S. 19; Bilanz der wirtschaftlichen Integration 1965. Presse und Informationsdienst der europäischen Gemeinschaften. Brüssel-Bonn 1966, S. 10 f.

2) Gemeinsame Sozialpolitik. Neue Impulse sind notwendig. In: Europäische Gemeinschaft. 1968/Nr. 3, S. 23.

3) EWG-Kommission; 10. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft. Brüssel 1967. Provisorische Ausgabe, S. 15 ff. Il diritto di stabilimento e la libera prestazione dei servizi. Documenti di comunità europee, Nr. 30. Ufficio per l'Italia del servizio stampa e informazione delle comunità europee (Hrsg.) Rom, Juni 1968. MONOTTI, C.: Il Mercato Comune ha quattro ruote. In: Comunità europee, 13. Jg., Rom, Juli 1967, S. 10 ff.

gen erlassen ¹⁾, die es den meisten Handelsunternehmen erlauben, in anderen Mitgliedstaaten Filialen zu gründen bzw. geschäftlich tätig zu werden. Dies soll aber nicht darüber hinweg täuschen, daß die hauptsächlichsten Ereignisse dieser Liberalisierung erst in den folgenden Jahren zur Auswirkung gelangen werden. Äußerst wichtige Koordinierungen über die freien Berufe wie Ausübungsbestimmungen, Befähigungsnachweis u. a., aber auch die Harmonisierung des Gesellschaftsrechts stehen noch aus. Sie behindern die gegenseitige Marktdurchdringung und stellen eine versteckte Verzerrung des Produktionsausrichtungsprozesses innerhalb der EWG dar.

3. Der Europäische Kapitalmarkt

Da Art. 37 des EWGV einen freien Kapitalverkehr nur soweit herstellen will, als dies für 'das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes' notwendig ist, fehlt der eigentliche europäische Finanzmarkt denn auch noch bis heute.

Die ersten beiden Richtlinien von 1960 und 1962 betrafen nur einige Verzerrungen der Kapitalmobilität auf manchen devisarechtlichen Gebieten wie kurz- und mittelfristige Darlehen, Direktinvestitionen und notierte Wertpapiere. Die äußerst wichtige Verzerrung der Handelsgeschäfte durch administrative und steuerrechtliche Diskriminierung bei ausländischen Wertpapieremissionen stieß dagegen auf so große Widerstände, daß der neue Vorschlag vom 8.2.1967 - nach zweimaligem Anlauf - immer noch nicht verabschiedet ist. Dies fällt bei den sonstigen Fortschritten der allgemeinen Wirtschaftsintegration stark ins Gewicht.

Die betreffenden Maßnahmen erweisen sich aber als umso notwendiger, als angemessene Unternehmensgrößen den technischen, wirtschaftlichen und finanziellen Bedingungen der Integration entsprechen müssen. Die Strukturanpassungen steigern den Kapitalbedarf allerdings derart, daß er teilweise nur noch auf den äußeren Märkten zu befriedigen ist. Nur ein europäischer Kapitalmarkt kann ausreichend Investitionskapitalien zur Verfügung stellen, wenn nicht die notwendigen Anpassungen, vor allem die Wahl der günstigsten Produktionsstätten, aus Kapitalmangel unterbleiben sollen. Auch die verschiedenen Finanzierungsfonds der EWG sind zur Erfüllung ihrer Aufgaben auf einen erweiterten Kapitalmarkt angewiesen, der somit eine unerläßliche Bedingung für eine ausgewogene Wachstums-, Wettbewerbs-, Verkehrs- und Regionalpolitik darstellt. Zugleich

1) 17 weitere Richtlinien bedürfen noch der Entscheidung, und nicht weniger als 44 sind in Vorbereitung.

ist seine Aufgabe als Schrittmacher einer eventuellen späteren Währungsunion der EWG-Länder nicht zu unterschätzen. ¹⁾

1) Il mercato europeo dei capitali. In: Per una politica industriale della comunità. Documenti di comunità europee, Nr. 27, Rom 1967, S. 25 ff.
EWG-Kommission: Der Aufbau eines Europäischen Kapitalmarkts (sogeannter SEGRE-Bericht). Brüssel 1967.

II. KAPITEL: DIE EUROPÄISCHE WETTBEWERBSPOLITIK IN DER EWG ¹⁾

Der Abbau der Handelsverzerrungen im EWG-Gebiet soll einen unverfälschten Wettbewerb im Hinblick auf ein Höchstmaß an Produktivität und Handelsaktivität ermöglichen. ²⁾ Handel und Wettbewerb stehen nämlich in einem engen Bedingungsverhältnis, denn was den grenzüberschreitenden Handel behindert, beschränkt auch die freie Konkurrenz zwischen den EWG-Staaten, und was die freie Konkurrenz begrenzt, ist zwangsläufig auch eine Schranke für den Intra-EWG-Handel. Dementsprechend sind alle Liberalisierungsvorhaben gleichzeitig auch irgendwie Wettbewerbsstärkungen. Unter Wettbewerbspolitik im eigentlichen Sinn versteht man aber nur denjenigen Teil der Handelsbefreiung, der die Wirkung des Zoll- und Kontingentabbaus unterstützt, namentlich die Beseitigung privatrechtlicher Verfälschung der Außenhandelsbeziehungen durch Preisabsprachen, Marktaufteilung, Produktionseinschränkung und Ausnützung marktbeherrschender Stellungen, bzw. der Wettbewerbsverfälschung von staatlicher Seite wie Beihilfen, Steuerverzerrungen, Staatsmonopole u. a. m.

Üblicherweise konzentriert sich die gemeinsame Wettbewerbspolitik der EWG auf zwei Hauptgebiete: (1) auf die Mitarbeit am Aufbau des Gemeinsamen Marktes und (2) auf die Erhaltung der Funktionsfähigkeit des Gemeinsamen Marktes. Einerseits muß sie die ursprünglichen Wettbewerbsverfälschungen abbauen, die in den uns schon bekannten Differenzen der Steuersysteme, Rechts- und Verwaltungspraktiken, Kapitalmobilität, aber auch in Abkapselung der Märkte durch Kartellierung und Monopolisierung liegen. Andererseits muß sie aber auch verhindern, daß mit zunehmendem Abbau dieser und sonstiger Handels-

-
- 1) Auf die Besonderheiten der Wettbewerbskonzeption der EWG gegenüber der klassischen Wettbewerbsauffassung kann im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen werden.
 - 2) Über die Ziele der Wettbewerbspolitik gibt die Rede von H. VON DER GROEBEN vor dem Europäischen Parlament am 16. 6. 1965 Aufschluß: Die Wettbewerbspolitik als Teil der Wirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt. Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.). Brüssel 1965, S. 4 und S. 20 f.
DERS.: Aufgaben des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt. In: Europäische Gemeinschaft. Sonderheft No. 14, 1966. DERS.: Wettbewerbspolitik in der EWG. Sonderbeilage zum Bulletin der EWG, 4. Jg., Nr. 7-8, Brüssel 1961. DERS.: La concurrence dans le Marché Commun. Rede vor dem Europäischen Parlament vom 19. 10. 1961. Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.). Brüssel 1961.

grenzen nicht neue nationale Hindernisse für die Optimierung der Faktorkombination, beispielsweise durch Subventionen, errichtet werden. Wir wollen hier nur zwei Gebiete kurz berühren.

1. Die Kartell- und Monopolpolitik in der EWG (Art. 85 und 86 EWGV)

Da gerade durch die privatrechtlichen Absprachen der Unternehmen das Ziel verfolgt werden kann, die Märkte durch Aufteilung der Interessensphären vom Wettbewerb fernzuhalten und den Abbau der Handelsgrenzen zu hintertreiben, hat es sich die EWG-Kommission zur Aufgabe gemacht, alle wichtigen Arten der Absprachen sowie alle Anzeichen von Marktübermacht einzelner Unternehmen auf ihre Vereinbarkeit mit den Zielen von Art. 85 und 86 EWGV hin zu überprüfen. Daher lag ihre Aktivität in den ersten 5 Jahren der Integration auch allein auf gesetzgeberischem Gebiet. Mit den daraus entstandenen 10 Verordnungen konnte Mitte 1963 an die praktische Untersuchung der Einzelfälle und ihrer Vereinbarkeit mit dem EWGV herangegangen werden. So lagen bis 1967 insgesamt nicht weniger als 37014 Anmeldungen, Anträge und Beschwerden über zweiseitige Vereinbarungen zwischen Unternehmen bei der Kommission zur Bearbeitung vor, davon allein 31400 über Alleinvertriebsvereinbarungen. ¹⁾

Die erste und für den Verlauf der weiteren Ermittlungen und Verfahren bedeutsamste Verbotsentscheidung durch die EWG-Kommission war das Grundig/Consten-Urteil vom 23. 9. 1964. Dieser Alleinvertriebsvertrag sicherte der Firma Consten einen absoluten Gebietsschutz als Anbieter von Grundig-Erzeugnissen in Frankreich. Diese Wettbewerbsbeschränkung fand ihren Ausdruck in spärbaren Preissteigerungen und konnte daher im Interesse des Gemeinsamen Marktes als Verstoß gegen das Kartellverbot (Art. 85, Abs. 1) nicht zugelassen werden. ²⁾

Gleichzeitig mit dem Schutz vor Machtzusammenballungen stellte sich der Kom-

1) Stichtag ist der 31. 3. 1967, zu dem die verschiedenen Gesamtberichte diese Liste jeweils erstellen. 10. Gesamtbericht. S. 45 (Prov. A.)

2) Siehe dazu die verschiedenen Urteile des europäischen Gerichtshofes, besonders: Das Grundig/Consten-Urteil. In: Europäische Gemeinschaft. Nr. 8, 1966, S. 9 f.; 8. Gesamtbericht S. 68 f.; Amtsblatt (AB) Nr. 181 vom 20. 10. 1964 sowie Amtsblatt 170 vom 29. 9. 1966 in den Rechtssachen: Societé Technique Minière/Maschinenbau Ulm GmbH. und 32/65 Regierung der italienischen Republik/Rat und Kommission der EWG.

mission aber auch die Frage der Unternehmenskonzentration. ¹⁾ Die Grundsätze ihrer Politik legte sie im Juni 1965 in einem Memorandum nieder, in dem sie zwar nicht den künstlichen Anreiz, wohl aber den Abbau künstlicher Hindernisse der volkswirtschaftlich erwünschten Konzentration verteidigt. Damit hat sie anerkannt, daß eine Anpassung der Unternehmensgröße eine adäquate Antwort auf die Probleme der Strukturveränderung, des wirtschaftlichen und technischen Optimums und der verstärkten Konkurrenz aus Drittstaaten ist. ²⁾ Auch unter diesem Gesichtspunkt muß daher ihre ganze Beihilfe- und Steuerpolitik, das Gesellschafts- und Patentrecht, sowie die ganze Außenhandels- und Forschungspolitik neu geordnet werden. ³⁾ Dabei wird es darum gehen, Konzentrationsformen zu finden, in denen der Wettbewerb funktionsfähig bleibt und nicht in unkontrollierbare Monopolisierung ausartet.

2. Die Politik der staatlichen Beihilfen (Art. 92-94 EWGV)

Bei der Beurteilung der Wettbewerbsverzerrungen staatlicher Beihilfen müssen drei verschiedene Zielsetzungen voneinander getrennt werden.

Erstens gibt es Beihilfen, deren ausschließliches Ziel es war und ist, die Wettbewerbsverhältnisse zu verzerren, d. h. die Startgleichheit inländischer und ausländischer Unternehmen zu unterbinden. Sie fallen unter Art. 92, Abs. 1 und sind schon zum Teil abgeschafft bzw. werden laufend beseitigt.

Zweitens sind sie sozialen Beihilfen an einzelne Verbraucher sowie Subventionen zur Beseitigung außergewöhnlicher Ereignisse wie Naturkatastrophen oder politische Sonderfaktoren erlaubt (Art. 92, Abs. 2).

Drittens gelten weiterhin nach Art. 92, Abs. 3 Beihilfen als zulassungsfähig, wenn sie die Umstrukturierung der Wirtschaft zum Ziel haben, z. B. regionale Beihilfen (Süditalien), Strukturbeihilfen für einzelne Branchen (Filmwirtschaft) oder Beihilfen für Vorhaben von gemeinsamem europäischem Interesse bzw. zur Behebung von Wirtschaftsstörungen in einem Mitgliedstaat.

-
- 1) EWG-Kommission: Das Problem der Unternehmenskonzentration im Gemeinsamen Markt. Sammlung 'Studien', Reihe Wettbewerb. Nr. 3, Brüssel 1966.
 - 2) Wie wichtig ein fortschreitender Konzentrationsprozeß in der EWG zur Erhaltung einer gleichwertigen Ausgangslage im Wettbewerb ist, wird angesichts der Übermacht Amerikas heute kaum noch verkannt. Vgl. hierzu: POHLE, W.: Industrielle Konzentration aus Wettbewerbsgründen. In: Bayern Kurier vom 27. 5. 1967.
 - 3) La politica della concorrenza come parte della politica economica nel Mercato Comune. Documenti di Comunità Europee. No. 27, Rom 1967, S. 23 f.

Das nach diesen Grundsätzen erarbeitete Beihilfeinventar umfaßt 450 Beihilferegungen (ohne Landwirtschaft) von denen die Kommission 13 aufheben, 60 verändern und 120 als Regional- und Sektorsubventionen anerkennen konnte. Insgesamt konnte sie bisher zu 376 allgemeinen und speziellen Subventionen Stellung nehmen, ¹⁾ und für gewisse sektorale Beihilfen wie Filmwirtschaft und Schiffbau bereits Vorschläge für eine Vereinheitlichung innerhalb der EWG vorlegen.

Das außerordentlich umfassende Register landwirtschaftlicher Beihilfen ²⁾, die nach Art. 42 EWGV von der allgemeinen Wettbewerbspolitik abgesondert sind, unterliegt nach neuesten Verordnungsvorschlägen einer gewissen Kontrolle durch Vor- oder Nachmeldungen, Höchstgrenzen und gemeinsame Bedingungen der Gewährung.

Ohne näher auf die vielfältigen Einzelheiten eingehen zu können, läßt sich zusammenfassen, daß die für die Handelsentwicklung so wichtigen Kartell- und Beihilferegungen weitgehend definiert und die betreffenden Verordnungen laufend angewandt werden. ³⁾ Die gemeinsame Politik hat also hier schon bedeutend festere Formen angenommen, als auf dem Gebiet der Steuer- und Rechtsangleichung.

1) Stichtag ist der 31.3.1967.

2) Näheres über diesen Kommissionsbericht vermittelt der Artikel "Wettbewerb in der Landwirtschaft". In: Europäische Gemeinschaft. 1966, Nr. 5, S. 16 ff. Er umfaßt nicht weniger als 1000 Seiten nur über die angemeldeten Beihilfen, nicht aber über Beihilfen im Rahmen von Marktordnungsverordnungen, Beihilfen ohne spezielle Zuordnung zu den Erzeugnissen, diejenigen der Forstwirtschaft, des Verkehrs und der Steuern.

3) Einzelheiten finden sich in den Gesamtberichten der EWG, insbesondere in: Nr. 7, S. 77 ff.; Nr. 8, S. 78 ff.; Nr. 9, S. 81 ff.; Nr. 10, S. 66 ff. (provisorische Ausgabe).

III. KAPITEL:

DIE GEMEINSAME KONJUNKTUR-, FINANZ- UND WÄHRUNGSPOLITIK

Einer der Sektoren gemeinsamer Politik, in der zwar bedeutsame Erfolge der Vereinheitlichung erreicht, aber auch noch viele Probleme ungelöst geblieben sind, ist die gemeinsame Wirtschafts-, Finanz- und Währungspolitik. Mit zunehmendem Abbau der Binnengrenzen und der Handelsausweitung innerhalb der EWG und der damit einhergehenden Kürzung des Arsenal von Maßnahmen der einzelnen Mitgliedstaaten, fällt der gemeinsamen Sicherung des binnen- wie außenwirtschaftlichen Gleichgewichts eine immer größere Bedeutung zu. Diese gemeinsame Aktivität erstreckte sich bisher auf zwei Gebiete: die Konjunkturpolitik und die Währungs- und Finanzpolitik.

1. Die gemeinsame Konjunkturpolitik

Obgleich Art. 103 EWGV die Konjunkturpolitik in der EWG nur als "eine Angelegenheit von gemeinsamem Interesse" definiert und somit die inhaltliche Definition der Gemeinsamkeiten bewußt den sich später aufdrängenden Notwendigkeiten der Integrationspraxis überläßt, waren die Organe der EWG von Anfang an darum bemüht, zu einer gemeinsamen Politik zu gelangen, in der die nationalstaatlichen Politiken aufgehen sollten. Dabei konzentrierten sich ihre Bemühungen im Laufe der Übergangszeit auf die Realisierung eines Zweistufen-Plans. Die erste Notwendigkeit war die Verbesserung des konjunkturpolitischen Instrumentariums. Dieser sollte sich als zweite Stufe dann die eigentliche Koordinierung der Konjunkturpolitik anschließen.

1.1. Die Verbesserung des konjunkturpolitischen Instrumentariums

Da die Statistiken über Vorratslage, Auftragseingänge, Komponenten des Volkseinkommens u. a. in äußerst unterschiedlicher Form dargeboten und der Umfang wie die Schnelligkeit der Information zu wünschen übrig ließen, mußten zuerst einheitliche Beurteilungsgrundlagen und sofort verfügbares Material über die sich dauernd verändernde Wirtschaftslage innerhalb der EWG erarbeitet werden.

Als erstes wurden daher seit Januar 1959 monatliche Kurzkomentare über die Entwicklung einiger wichtiger Konjunkturindikatoren von den EWG-Organen veröffentlicht. Diese wurden durch eingehendere vierteljährliche Untersuchungen über die gesamte Wirtschaftslage der EWG ergänzt. Weitere Verbesserungen der Konjunkturanalyse und -prognose ließen sich seit 1962 durch Konjunkturtests erzielen, die nach gemeinsamen Gesichtspunkten und in vergleichbarer Weise

durchgeführt wurden. ¹⁾ Es sind Unternehmerbefragungen, die monatlich die Entwicklungstendenzen der wichtigsten Variablen der Industrie wie Auftragsbestände, Fertigwarenvorräte, Produktions- und Verkaufspreise anzeigen. Da ihre Klassifizierung die Tendenzen für die wichtigsten Hauptgüterkategorien erkennen läßt und der Repräsentationsgrad durch neue Sektoren der Befragung, wie Kapazitätsausnutzung, Wettbewerbsposition innerhalb und außerhalb der EWG usw. laufend ergänzt wurde, läßt sich dieses Instrument der Konjunkturbefragung ungefähr ab 1964/1965 als ein ziemlich sicheres Mittel der Konjunkturprognose betrachten.

Seit 1964 stehen den Mitgliedstaaten auch gemeinsame Befragungen über Investitionen und Investitionsabsichten zur Verfügung ²⁾, die jedoch erst seit 1967 von ihren technischen Unzulänglichkeiten befreit sind. Dieselben Untersuchungen erstrecken sich seit Mitte 1966 auch auf den Bausektor, während die Konjunkturbefragung bei den Verbrauchern immer noch in Vorbereitung ist.

Mit fortschreitender Koordinierung der Wirtschaftspolitik steigerte sich auch der Bedarf an kurzfristigen Statistiken über Indexzahlen der industriellen Produktion, der Verbraucherpreise, der Arbeitslosen sowie der Lohn- und Zahlungsbilanzstatistik. ³⁾ Erste Gemeinsamkeiten liegen jedoch erst seit Ende 1967 vor.

1. 2. Die Koordinierung der konjunkturpolitischen Entscheidungen

Um zu einer besseren Abstimmung der Maßnahmen zu gelangen, wurde im Februar 1960 aus Fachleuten der Mitgliedstaaten der Ausschuß für Konjunkturpolitik gegründet. Er hat eine doppelte Funktion: (1) den Vergleich der wirtschaftlichen Voraussetzungen der Mitgliedstaaten und (2) die Beratung der Kommission bei den konjunkturpolitischen Vorschlägen an den Rat, durch Gutachten, die die Grundlage der späteren Ministerratsempfehlungen sind.

a) Der Vergleich der Wirtschaftsbudgets der EWG-Länder

Nach einer langen Vorbereitungszeit konnte erstmals Mitte 1963 mit der Erstellung jährlicher Wirtschaftsbudgets der EWG-Länder nach einem statistisch und systematisch vereinheitlichten Rahmenschema ein detaillierter Vergleich der volkswirtschaftlichen, prospektiven Gesamtrechnungen aller Mitgliedstaaten erreicht werden. Darin werden Anfang jeden Jahres die wichtigsten Veränderungen der Aggre-

-
- 1) Die Niederlande haben bis jetzt ihre Mitarbeit bei den Konjunkturtests und Investitionsbefragungen verweigert.
 - 2) Seit 1964 nur Deutschland, Frankreich und Italien. Seit 1965 auch Belgien/Luxemburg.
 - 3) Ratsempfehlung vom 28. 7. 1966 über die Verbesserung der Konjunkturstatistik.

gate vorausgeschätzt (Vorwirtschaftsbudgets). Die Diskussion der Vorwirtschaftsbudgets und die gleitende Korrektur dieser Schätzungen geschieht im Konjunkturausschuß. Die Konfrontierung solcher Budgets im Konjunkturausschuß erlaubt eine bessere Abschätzung der erwarteten Auswirkungen der Wirtschafts- und Konjunkturpolitik jedes Landes auf die Partnerländer und die EWG insgesamt und ist daher ein entscheidender Schritt in Richtung auf eine gemeinsame Konjunkturpolitik. Da im Anschluß daran auch ein Abriß der notwendigen Wirtschaftspolitik erstellt wird, sind diese Wirtschaftsbudgets nicht nur als eine Verbesserung der Konjunkturanalyse, sondern auch als ein Instrument der Koordinierung der Wirtschafts- und Konjunkturpolitik der EWG-Länder anzusehen.

b) Die Empfehlungen des Ministerrats der EWG zur Konjunkturpolitik

Zugleich leistet der Ausschuß an Hand des Vergleichs und der ständigen Revision der Wirtschaftsbudgets auch eine entscheidende Vorarbeit bei der Formulierung von Vorschlägen für eine abgestimmte Konjunkturpolitik innerhalb der Partnerländer. Denn seine Gutachten sind die Grundlage der später vom Ministerrat verabschiedeten konjunkturpolitischen Empfehlungen an die einzelnen Mitgliedsländer.¹⁾

Die erste und wohl wichtigste Entscheidung über eine gemeinsame Konjunkturpolitik war die Ratsempfehlung vom 15.4.1964, mit der erstmals gemeinsam gegen die seit Ende 1963 bestehenden Inflationstendenzen in Italien, Frankreich und Holland vorgegangen wurde. Die koordinierte Stabilisierungsaktion in Form einer bindenden Empfehlung räumte erstmals auf gemeinsamen Beschluß der Preisstabilität eine zeitlich begrenzte Priorität vor den anderen wirtschaftspolitischen Zielen ein. Zum ersten Mal legte die Gemeinschaft quantitative Normen für das Wachstum der inländischen Kassenausgaben der öffentlichen Hand in den Mitgliedstaaten fest. Zugleich forderte die Empfehlung als weiteres Mittel der Stabilisierung die Fortführung der Import-Liberalisierung gegen die Außenwelt, die Dämpfung der Baunachfrage, der Einkommenspolitik und der Kreditentwicklung.

1) Das Gutachten des Konjunkturausschusses führte schon 1962 zu einer Empfehlung der Kommission an die Mitgliedstaaten über die Ursachen und die Bekämpfung der Preissteigerungen. Darin wurden vor allem beschleunigte Zollsenkungen und Liberalisierung gegenüber der Außenwelt vorgeschlagen, denen auch stattgegeben wurde. - Weiterhin führte es im Dezember 1962 zu einem Memorandum mit Empfehlungen der Kommission über die Anpassung des Instrumentariums auf den Gebieten der Währungs- und Haushaltspolitik, der Investitions-, Preis- und Einkommenspolitik im Falle von Rezessions- oder Stagnationstendenzen.

Die ständige Überprüfung der Befolgung dieser Maßnahmen führte zu einer erfolgreichen Stabilisierung, da die Restriktionsmaßnahmen von den Regierungen und Notenbanken soweit wie möglich eingehalten wurden.¹⁾

Der Erfolg dieser Empfehlung für die Handelsbilanz der Partnerländer, nicht aber für die Eindämmung der Preis- und Kostensteigerung, veranlaßte den Rat am 8.4.1965 zu einer Weiterführung des Stabilisierungsprogramms mit Hilfe einer zweiten konjunkturpolitischen Empfehlung, die, von Ausnahmen und Modifikationen für einzelne Länder abgesehen, die restriktiven Leitlinien von 1964 verfolgte. Zwar konnte auch diesmal die Geld- und Kreditpolitik dieser Empfehlung eingehalten werden, doch stieß die Einhaltung der Normen für die öffentlichen Ausgaben wie für die Einkommenspolitik meist auf zu große Schwierigkeiten.

Daher blieb auch im Jahre 1966 die Preis- und Kostenentwicklung im Vordergrund der Konjunkturpolitik. Dennoch wurden diesmal keine neuen Leitlinien vereinbart, da die Mitgliedstaaten nicht zu einer gemeinsamen konjunkturpolitischen Haltung zu veranlassen waren. Dementsprechend entwickelte sich die Haushalts- und Einkommenspolitik der Partnerländer auch nicht dem Gemeinschaftsziel entsprechend.

Aus jenem Grunde erfolgte am 22.12.1966 eine neue Empfehlung für das Jahr 1967, deren Akzent wiederum auf der Abschwächung der Preis- und Kostensteigerung lag. Zugleich mußte aber ein Gleichgewicht mit den seit Ende 1966 eingetretenen Abschwächungstendenzen in einigen Mitgliedsländern gefunden werden, insbesondere in Deutschland, Frankreich und Italien. Das Programm erstreckte sich hauptsächlich auf die Sanierung der Kassendefizite durch Beschneidung des Ausgabenzuwachses und erhöhte Steuereintreibung. Zugleich sah eine Klausel die vollständige Revision der haushaltspolitischen Empfehlungen im Falle einer Rezession vor. In dieser Situation war in einigen Ländern eine Stützung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität durch Eventualhaushalte vorgesehen.

Da das Wirtschaftswachstum Anfang 1967 in der EWG gesamthaft erheblich nachgelassen hatte und die Arbeitslosigkeit in einigen Mitgliedsländern unter dem Vollbeschäftigungsniveau lag, dafür aber die Preise und Kosten erstmals wieder einer Stabilisierung entgegengingen, gab der Ministerrat in seiner neuesten Empfehlung vom 3. Juli 1967 nunmehr den Wachstumsanstrengungen die Priorität vor der Preisstabilisierung, die sie bisher seit 1964 besessen hatte. Eine Ausnahme davon machten Italien und die Niederlande, deren Wachstums- bzw. Preisent-

1) Siehe dazu die Erklärung des Vizepräsidenten der EWG-Kommission MARJOLIN vor dem Europäischen Parlament am 23.9.1964. MARJOLIN, R.: Primo bilancio della lotta contro l'inflazione. documenti di comunità europee. Nr. 9, Rom 1964.

wicklung weiterhin sehr hoch lag. ¹⁾

Insgesamt hat die Krisensituation von 1964 und die gemeinsame Bekämpfung der inflationären Spannungen gezeigt, daß bei einer disziplinierten Anwendung das von der Gemeinschaft vorgeschlagene Instrumentarium als ausreichend angesehen werden kann, jedoch eine nicht koordinierte Haushalts-, Währungs- und Einkommenspolitik immer schneller die Spannungen auf die Partnerländer überträgt. Damit soll keinesfalls angedeutet sein, daß allen Ländern die absolut gleiche Konjunkturpolitik vorzuschlagen sei, sondern nur, daß die Konjunkturländerweise aufeinander abgestimmt werden muß. ²⁾

Zugleich darf man nicht dem Irrtum verfallen, daß die höhere Reagibilität der Handelsströme in einer Integration immer einen quasi-automatischen Konjunkturausgleich herbeiführen würde, wie er zum Vorteil der EWG 1964 zwischen den Gruppen Italien/Frankreich und Deutschland/Holland sowie 1965 zwischen Deutschland/Holland und der restlichen EWG stattgefunden hatte.

Dies ist nur bei einem noch nicht voll integrierten Markt und dessen verschiedenen nationalen Konjunkturentwicklungen möglich, nicht aber bei einer einheitlichen EWG-Konjunktur. In diesem Fall greifen inflationäre oder deflationäre Entwicklungen eines Landes verstärkend auf die ganze EWG über. ³⁾ Aus diesem Grunde muß jetzt schon die Politik präventiv und gemeinsam gestaltet werden.

2. Die gemeinsame Währungs- und Finanzpolitik

Da in einer Integration neben der Konjunkturpolitik auch die Währungspolitik immer mehr von äußeren Einflüssen dominiert wird und die wirtschaftspolitischen Entscheidungen der Integrationspartner vermehrt in Betracht gezogen werden müssen, kann auch die Währungs- und Finanzpolitik nicht ohne gegenseitige Abstimmung bleiben. Die Aufgabe dieses gemeinschaftlichen Vorgehens ist es, besonders darauf zu achten, daß von vorneherein keine Zahlungsbilanzungleich-

1) Konjunktur - Die 14 Punkte des Ministerrats. In: Europäische Gemeinschaft 1967, No. 8, S. 16.

2) Näheres bei HELLWIG, H.: Gemeinschaftlicher Konjunkturausgleich. In: Europäische Gemeinschaft. 1966/2, S. 15.

ABB, G.: Ist die Harmonisierung der Konjunkturpolitik in der EWG erforderlich? In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft. 123. Bd., 1967, S. 218 ff.

3) Dies entspricht der Auffassung von HALLSTEIN, W.: Operation 1. Juli 1968. In: Europäische Gemeinschaft. 1966/12, S. 22.

gewichte entstehen, die das Liberalisierungs- und Verflechtungssystem der EWG sprengen könnten.

2.1. Der Währungsausschuß

Um den regelmäßigen Ablauf der einzelnen Integrationsstufen zu sichern und eine möglichst enge Zusammenarbeit der nationalen währungs- und finanzpolitischen Instanzen zu fördern, stützte sich die EWG-Kommission von Anfang an weitgehend auf den Währungsausschuß der Gemeinschaft.

Nach Art. 105 EWGV hat er den Auftrag, die Währungs- und Finanzlage sowie den allgemeinen Zahlungsverkehr der Mitgliedstaaten laufend zu beobachten, der Kommission und dem Ministerrat regelmäßig darüber Bericht zu erstatten und beide auf Verlangen in ihren Entscheidungen zu beraten.

Obwohl er nur als beratendes Organ angelegt war, hat er sich in der Praxis schon bald zu einem Instrument entwickelt, in dem die Währungs- und Finanzlage laufend geprüft und miteinander konfrontiert wurde. Da dies einen entscheidenden Einfluß auf die Beschlüsse der nationalen Entscheidungsgremien selbst hatte, entwickelte sich der Währungsausschuß schrittweise auch zu einem Koordinierungsorgan.¹⁾

Da nun die Währungslage eng mit der allgemeinen Wirtschaftsentwicklung verbunden und somit kaum von der Konjunkturpolitik zu trennen ist, hält der Währungsausschuß seit 1960 auch mit dem Konjunkturausschuß engen Kontakt. Seine seit 1959 regelmäßig vorliegenden Tätigkeitsberichte, seine Sondergutachten, sowie seine Koordinierungsfunktion haben sich als so unentbehrlich erwiesen, daß sein Mandat am 8.5.1964 auch auf die internationalen Währungsprobleme ausgeweitet wurde. So sind vor jeder wichtigen Stellungnahme oder Entscheidung der Partnerländer auf diesem Gebiet, insbesondere über Stützungsaktionen für Drittstaaten, Inanspruchnahme von Mitteln aus internationalen Verträgen oder über das Funktionieren des internationalen Währungssystems Konsultationen im Währungsausschuß nötig.

Auf seine Initiative hin wurden in einigen Ländern die währungspolitischen Interventionsverfahren gestrafft. Die stärkere, einheitliche Kontrolle der Bankenliquidität ist ein entscheidender Schritt in der Vereinheitlichung der währungspolitischen Instrumente. So wurden 1962/63 in Italien, Frankreich und Belgien Reformen durchgeführt, die einer Errichtung eines echten Mindestreservesystems gleich-

1) Vgl. dazu GLESKE, L.: Die währungs- und finanzpolitische Zusammenarbeit zwischen den Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. In: Bank-Betrieb, Nr. 6, 1964.

kamen. Zugleich wurde die Emission der Staatspapiere von ihren beschränkenden Versteigerungsmodus befreit.

Obwohl die Tendenz zu einheitlichen Preisniveaus in der Gemeinschaft Wechselkursänderungen "immer schwieriger und unwahrscheinlicher" ¹⁾ werden läßt, schließt dies jedoch nicht aus, daß ein Land seine Paritäten sogar verändern muß, um den Gemeinsamen Markt nicht zu gefährden. ²⁾ In diesem Falle wurde als bedeutsame Verbesserung Konsultationen vor jeder Wechselkursänderung vereinbart, zu denen die Kommission, d. h. auch der Währungsausschuß als Beratungsorgan der Kommission hinzugezogen wird. Wenngleich sich die letzte Wechselkursvariation nur 1961 bei Deutschland und der Niederlande als nötig erwies, ist die Kommission der Auffassung, daß das Bestreben aller Länder im Interesse des Zusammenhalts völlig überflüssig gemacht werden mußten. ³⁾ Dies kann nur durch eine noch weitergehende Zusammenarbeit in währungs- und finanzpolitischen Fragen möglich werden, deren erster Schritt das obige Konsultationsverfahren vom 3. 5. 1964 ist.

2. 2. Die Errichtung weiterer Ausschüsse

Das Auftreten inflatorischer Spannungen und die Gefahr des Übergreifens auf andere EWG-Länder, ließ noch deutlicher vor Augen treten, daß die Währungs- und Finanzpolitik der Sechs noch lange nicht vollständig integriert ist. Die Kreditpolitik stößt seit Jahren immer wieder an dieselben Grenzen ihrer Wirksamkeit, da die Unternehmen der restriktiven nationalen Politik auf den ausländischen Kapitalmarkt ausweichen können. Auch die Haushaltspolitik ist noch weit davon entfernt, vereinheitlicht zu sein.

Deshalb entstanden am 8. 5. 1964 zwei weitere Ausschüsse. Der Ausschuß der Zentralbankgouverneure der Mitgliedstaaten hat zur Aufgabe, die Währungsentwicklung der EWG zu beobachten und vor jeder großen Änderung der Kredit-,

-
- 1) 8. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft. Brüssel, Juni 1965, S. 145.
 - 2) Dazu die Stellungnahme des Währungsausschusses in seinem 7. Jahresbericht.
 - 3) "Jede bedeutsame Wechselkursänderung würde derart tiefgreifende Umwälzungen im Warenverkehr der nicht mehr durch Zollschränken geschützten Länder hervorrufen, . . . daß der Gemeinsame Markt selbst in Frage gestellt werden könnte." EWG-Kommission: Memorandum der Kommission über das Aktionsprogramm der Gemeinschaft für die zweite Stufe, Brüssel, Okt. 1962, S. 73.

Geldmarkt- und Devisenmarktpolitik zusammenzutreten. Vor allem ist sein Problem, die Unterschiedlichkeit in der Handhabung der Währungspolitik zu harmonisieren.

Der Ausschuß für Haushaltspolitik dagegen soll die Grundzüge der Haushaltsgestaltung der Länder vergleichen und vereinheitlichen. Dies stellte so große technische Probleme, daß er sich bis Ende 1967 noch kaum mit seinen politischen Zielsetzungen, der mittelfristigen Haushaltsplanung beschäftigen konnte. In dieser Richtung wirken seit 1960 auch die regelmäßigen Informationssitzungen der Finanzminister der EWG, auf denen zwar keine Entscheidungen getroffen, wohl aber Entscheidungen beeinflußt werden.

Abschließend muß jedoch festgestellt werden, daß sich die Wandlung von einer einzelstaatlichen zu einer gemeinschaftlichen Wirtschaftspolitik bisher nur sehr langsam vollzogen hat, und der hauptsächliche Beitrag der Ausschüsse für eine gemeinsame Konjunktur-, Währungs- und Finanzpolitik in der Vorbereitung der künftig unumgänglichen wirtschaftspolitischen Kooperation zu suchen ist. Das bisher Erreichte darf zwar noch nicht für eine vollwertige vereinheitlichte Wirtschaftspolitik, wohl aber für die erste Wegstrecke hin zu einer Wirtschaftsunion gehalten werden. ¹⁾ Der Einfluß auf die Handelsströme der Gemeinschaft war denn auch in den letzten Jahren unserer Untersuchungsperiode unverkennbar.

1) Ein weiterer Schritt in dieser Richtung wurde am 11.4.1967 mit der Ratifizierung des ersten Programms für die Mittelfristige Wirtschaftspolitik unternommen. In seinen Auswirkungen fällt es aber größtenteils nicht mehr in den Zeitraum unserer Arbeit. Deswegen kann auf seine Darstellung hier verzichtet werden.

IV. KAPITEL: DIE HANDELSPOLITIK DER EWG GEGENÜBER DER AUSSENWELT

Die gemeinsame Handelspolitik der sechs EWG-Länder, eine notwendige Konsequenz der Vereinheitlichung der internen Wirtschaftsstrukturen, muß nach Art. 113 EWGV so gestaltet werden, daß nach Ablauf der Übergangszeit alle Voraussetzungen für ein gemeinsames Vorgehen in Außenhandelsfragen, wie Änderung von Zollsätzen, Abschluß von Zoll- und Handelsabkommen, Vereinheitlichung der Liberalisierungsmaßnahmen, Exportpolitik und handelspolitische Schutzmaßnahmen gegeben sind. Dieses koordinierte Vorgehen bezieht sich auf alle Handelspartner der Außenwelt, wobei ein besonderer Schwerpunkt der Aktivität auf den Handelsbeziehungen mit den Entwicklungsländern liegt.

1. Die Außenhandelspolitik gegenüber den assoziierten Entwicklungsländern

Die Frage der Wirtschafts- und Handelsentwicklung der Entwicklungsländer ist heute eines der drängendsten Weltprobleme geworden, denn von den rund 3.3 Mrd. Menschen auf der Erde leben 2.4 Mrd. in Armut. Letztere stellen das riesige Heer von 86 unterentwickelten Nationen. Mit anderen Worten, in den Entwicklungsländern leben 72 % der Weltbevölkerung, die jedoch nur 20 % des Welteinkommens auf sich vereinen und deren Welthandelsanteil von knapp 20 % zugleich in alarmierender Weise im Sinken begriffen ist. Das Handelsdefizit der Entwicklungsländer erreichte 1966 eine Rekordhöhe von rund 22 Mrd. DM und hat damit gegenüber dem Vorjahr um über 20 % zugenommen. ¹⁾

Die EWG als der bedeutendste Handelspartner der Entwicklungsländer konnte dieser Problematik nicht verschlossen bleiben. Daher beschlossen die sechs Vertragspartner von Rom eine gemeinsame Entwicklungshilfe zugunsten von 18 afrikanischen Staaten ²⁾ und 12 überseeischen Territorien ³⁾, die alle zum

-
- 1) LUECKER, H. A. : Die Dritte Welt auf dem Vormarsch. In: Bayern Kurier. Jan. 1968.
 - 2) Die assoziierten afrikanischen Staaten sind: die 8 westafrikanischen Länder Mauretanien, Senegal, Mali, Obervolta, Elfenbeinküste, Togo, Dahomey, Niger; die zentralafrikanischen Länder Kongo-Kinshasa, Kongo-Brazzaville, Gabun, Kamerun, Tschad, Zentralafrikanische Republik, Ruanda, Burundi; Somalia und Madagaskar.
 - 3) Die überseeischen Länder sind: Guadelupe, Guayana, Martinique, Réunion, Komoren, französisch Somalia, Neukaledonien, Polynesien, Saint-Pierre et Miquelon, Surinam und Neu-Guinea.

Teil bis in jüngster Zeit mit den Geschicken einiger EWG-Länder aufs engste verbunden waren. Obwohl auch andere Entwicklungsländer berücksichtigt werden, konzentriert sich ihre hauptsächliche Aktivität auf diese 30 unterentwickelten Staateengebilde.

1. 1. Das Assoziationsabkommen zwischen der EWG und assoziierten Staaten Afrikas bzw. den überseeischen Territorien (AOM)

Allein die assoziierten afrikanischen Staaten und Madagaskar (AASM) umfassen ein 10mal größeres Gebiet als das der EWG, vereinigen jedoch mit 60 Mio. Einwohnern nur 1/3 der Bewohnerzahl der EWG auf sich. Während im Agrarsektor der EWG nur rund 10 % der Bevölkerung arbeitet, sind es in den 18 ASSM nur ganze 470 000 Menschen, die im Sekundärsektor arbeiten. Sie sind auf nur 1753 Industriebetriebe verteilt, von denen allein 1145 Betriebe in nur 4 Ländern angesiedelt sind (Kongo-Kinshasa, Senegal, Elfenbeinküste, Kamerun). 80 % der Bevölkerung lebt dagegen noch auf dem Niveau der Naturalwirtschaft, das Europa schon vor 500 Jahren überwunden hat.

Die fehlende Rationalität der Wirtschaft, die Transportkosten in den dünn besiedelten Gebieten, die vielen Zollgrenzen und das spärliche Steueraufkommen garantieren der Bevölkerung daher auch nur ein durchschnittliches, jährliches Pro-Kopf-Einkommen von 387 DM. Somit belastet auch schon der Import der einfachsten Gebrauchsgüter die Devisenbilanz. ¹⁾

Die einzige Lösung dieser Problematik schien der EWG die radikale Veränderung der Lebens- und Arbeitsverhältnisse, einerseits durch die Rationalisierung und Diversifizierung der Agrarproduktion, andererseits durch den Aufbau einer Leichtindustrie zu sein. Nur so ließen sich genügend Importe einsparen, um deren Handelsbilanzen zu entlasten. Daher sah das erste Assoziationsabkommen von 1958 eine Entwicklungshilfe auf zwei Ebenen vor. Auf der Ebene der direkten Handelsförderung war es die Schaffung eines großen Wirtschaftsraums zwischen EWG und Afrika, in dem gleichzeitig die jungen afrikanischen Industrien geschützt und gefördert werden sollten. Der zweite Teil bestand aus einem System technischer und finanzieller Unterstützung zur Stärkung der Wirtschaftsstruktur und damit auch indirekt zur Förderung des Außenhandels.

Durch ein 2. Assoziierungsabkommen mit den nunmehr unabhängig gewordenen AASM wurde die Zusammenarbeit auf weitere 5 Jahre, ausgehend vom 1. 6. 1964,

1) Näheres dazu bei KLUG, E.E.: Industrialisierungschancen in Afrika. In: Europäische Gemeinschaft. 2, 1968, S. 15. Die Situation in den assoziierten überseeischen Ländern und Gebieten (AÜLG) unterscheidet sich prinzipiell kaum von dieser Schilderung.

verlängert. Während die bewährte Kapitalhilfe des ersten Abkommens weitergeführt wird, erwies sich die Ausweitung des Beihilfesystems als unerlässlich. Neu ist das besondere Gewicht, das auf Produktionsbeihilfen, Zusatzprämien zur Erleichterung des Absatzes zu wettbewerbsfähigen Preisen, Mittel zur Verbesserung und Diversifizierung der Produktionsstruktur gelegt wird. Hinzu kommt die Hilfe für Preisregulierungen bei Agrargütern, die verstärkte technische Hilfe bei Investitionen und die Ausbildungshilfe durch Stipendien, Fortbildungsaufenthalte, Seminare usw., die ein äußerst wichtiges, unsichtbares Kapital für den Wirtschaftsaufschwung sind. Wir wollen uns hier auf die Realisierungsfortschritte im Handels- und Finanzierungssystem beschränken.

a) Der Aufbau des Handelssystems zwischen EWG und den assoziierten Staaten

Das Handelssystem der beiden Assoziierungsabkommen wird von der Besonderheit dominiert, gleichzeitig eine große Freihandelszone mit den Entwicklungsnotwendigkeiten der afrikanischen Integrationspartner verbinden zu wollen. Es versucht ein Gleichgewicht von Außenhandelsliberalisierung innerhalb des gesamten Blocks von EWG und Assoziationsgebieten und dem Schutz der empfindlichen Wirtschaftsstruktur der Assoziierten zu etablieren. Aus diesem Grund gestalten sich die Pflichten der Vertragsparteien je nach ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ganz verschieden.

(1) Die Handelsliberalisierung der EWG zugunsten der AOM

Gemäß Art. 133 EWGV in Verbindung mit Art. 10 bis 12 des Durchführungsabkommens haben die EWG-Länder am 1. 1. 1959 zugleich mit der ersten Zollsenkung im Binnenhandel auch im selben Maß mit dem Zollabbau gegenüber den AASM begonnen, um sie an den gleichen Liberalisierungsbedingungen wie innerhalb der EWG teilhaben zu lassen. Diese erste Zollsenkung wurde jedoch auf alle Drittstaaten ausgedehnt. Obwohl die EWG-Mitgliedstaaten in der Folgezeit ihre Zölle vertragsgemäß abbauten, war für die assoziierten Länder anfangs noch keine eindeutige Präferenz zu spüren. Erst zum 1. 1. 1962, dem Zeitpunkt, an dem für die meisten tropischen Erzeugnisse die erste Angleichung der nationalen Zölle an den gemeinsamen EWG-Außenzoll erfolgte, konnte eine erste allgemeine Präferenz von ca. 4 % geschaffen werden.

Die wichtigsten tropischen Produkte der AASM ließen sich seit Beginn des 2. Assoziationsabkommens am 1. 6. 1964 völlig zollfrei in die EWG einführen. Zugleich wurde zu diesem Zeitpunkt der gemeinsame Außenzoll und die Präferenzstellung dieser Güter gegenüber der Außenwelt voll wirksam. Um die Interessen der nicht assoziierten Entwicklungsländer zu berücksichtigen, fiel seine Höhe jedoch zwischen 15 und 40 % niedriger aus als ursprünglich vorgesehen. Für einige

Güter wurde er gleich von Anfang an völlig ausgesetzt. ¹⁾

Von da ab dauerte es allerdings noch über zwei Jahre, bis am 1. 7. 1966 eine einheitliche Regelung über die Ursprungserzeugnisse vorlag, nach der sich die Beurteilung richten muß, welche Güter zollfrei in die EWG bzw. von der EWG in die assoziierten Länder exportiert werden konnten. Bis dahin erwies sich dieser Mangel vor allem für die bearbeiteten und verarbeiteten Exportgüter wie Nahrungsmittel, Textilien, Chemikalien, Eisen- und Stahlproduktion und Maschinen als großes Handelshindernis. Die Einigung auf die Definition der Ursprungsgüter und die einheitliche Anwendung der Liberalisierungsregeln auf diese bedeutete gleichzeitig auch die Zustimmung zur völligen Zollfreiheit für alle Einfuhr Güter aus den AASM zum 1. 7. 1968. Umgekehrt erhalten seit dem 1. 7. 1966 auch alle Ursprungserzeugnisse der EWG die gleiche Zollbehandlung in den AASM und werden damit den bisher besonders begünstigten ehemaligen Mutterländern dieser Staaten völlig gleichgestellt.

Der Abbau der Kontingente für die Exportgüter der AASM betraf allein Frankreich ²⁾, das als einziges EWG-Land die Importe tropischer Güter aus bestimmten afrikanischen Ländern kontingentiert hatte, um seinen ehemaligen (afrikanischen) Kolonien den Absatz ihrer Exporte zu garantieren. Daher profitierten von der Erweiterung der Globalkontingente der EWG während der Übergangszeit nur die Exporte der nicht der Franczone angehörenden assoziierten Staaten nach Frankreich.

Für eine Reihe von Agrarprodukten, wie Zucker, Reis, Ölsaaten, die mit Produkten der EWG im Wettbewerb standen, mußte erst im Rahmen der gemeinsamen Agrarpolitik eine Lösung gefunden werden, wodurch die Interessen der Assoziierten durch Verminderung oder Wegfall der normalerweise gegenüber Drittländern bestehenden Abschöpfung erst seit dem 22. 9. 1964 berücksichtigt wurden.

Wie sich noch zeigen wird, war der Zollabbau für die Handelsexpansion der AASM von geringerer Bedeutung. Der gemeinsame Außenschutz reichte keineswegs aus, um die Preisdifferenzen gegenüber anderen Drittstaaten zu equalisieren und war kein Mittel, um etwaige Geschmacksdifferenzen zu überwinden.

1) Gemeinsamer Außenzoll für einzelne tropische Güter:

Kaffee 9,6 %	Ananas	9 %	Pfeffer	17 %
Kakao 5,4 %	Kokosnüsse (getrocknet)	4 %	Vanille	11,5 %
Tee 10,8 %	Muskatnüsse	15 %	Gewürznelken	15

aus: L'associazione tra la Comunità Economica Europea e gli Stati Africani e Malgascio. Documenti di comunità europee. Nr. 16, Dez. 1965, S. 7.

2) Italien kontingentierete die Bananenimporte durch ein Handelsmonopol.

(2) Die Liberalisierung der AOM zugunsten der EWG

Mit der ersten Zollsenkung vom 1. 1. 1959 wurde auch hier die Erfüllung der Vertragsverpflichtungen (Art. 132/133 EWGV) eingeleitet. Sie garantieren der gesamten EWG durch schrittweise Liberalisierung der Zölle und Kontingente am Ende der Übergangszeit eine solche Präferenz, wie sie bisher nur für die jeweiligen ehemaligen Kolonialmächte unter den EWG-Staaten gegolten hatten.¹⁾

Seit dem 1. 7. 1962 konnten 7 AASM den reinen Ursprungserzeugnissen der EWG volle Zollfreiheit gewähren, während der Zollabbau bei weiteren sechs Ländern rund 40 % betrug. Die volle Zollliberalisierung für EWG-Erzeugnisse ist mit Ausnahme Ruandas erst seit Mitte 1966 in Kraft.

Vier assoziierte afrikanische Länder²⁾ dagegen gewähren der EWG keine Zollpräferenzen, da sie keinen echten Zolltarif, sondern nur fiskalische Einfuhrabgaben kennen, die nicht unter die Zollregelungen fallen. Tatsächlich sind auch bei allen AASM die Importzölle meist gering, so daß deren Wegfall eine vergleichsweise geringe Bedeutung gegenüber Importbelastungen durch Importfiskalsteuern besitzt, die in allen AASM ohne Ausnahme erhoben werden. Diese "Entwicklungssteuern", "Solidaritätssteuern", "Grenzausgleichsabgaben", "Sonderimportabgaben" u. a. m. führen dem Staatshaushalt öffentliche Einnahmen zu und wirken nicht diskriminierend. Sie dürfen daher nach Art. 133/1 EWGV auch gegenüber der EWG beibehalten werden. Der Abbau der AASM-Kontingente durch Globalisierung und schrittweise Erhöhung, der seit 1. 1. 1959 eingeleitet ist, betraf hauptsächlich wiederum die Staaten der Franc-Zone, die Frankreich dadurch bisher eine Präferenz vor den übrigen EWG-Ländern gewährt hatten. Damit boten sich seit 1960 den restlichen EWG-Ländern bedeutend höhere Exportmöglichkeiten, während Frankreich seiner Vorzugsstellung verlustig ging. Dies dürfte zu einem Großteil die Umorientierung des französischen Außenhandels unterstützt haben. Nach mehrmaliger Aufstockung der Globalkontingente war die Entwicklung bis 1966 soweit fortgeschritten, daß einige assoziierte Staaten mehrere Importgüter aus der EWG vollständig von den Mengenrestriktionen befreien konnten.

Fünf afrikanische Staaten³⁾ waren dagegen gezwungen, wegen ihrer Zahlungsbilanzschwierigkeiten, die Importe einzuschränken und der EWG bisher noch

-
- 1) Die Präferenz darf für keinen Drittstaat größer ausfallen, außer es handelt sich um den direkten Grenzverkehr oder um Sonderregelungen bei der Errichtung von Zollunionen zwischen ihnen und anderen Staaten.
 - 2) Kongo-Kinshasa, Somalia, Burundi, Togo.
 - 3) Kongo-Kinshasa, Somalia, Ruanda, Burundi und Togo.

keine Globalkontingente zu eröffnen. Dies entspricht den Schutzbestimmungen, die den Assoziierten einen Rückgriff auf Zölle zum Schutz ihrer eigenen Industrialisierung bzw. auf Kontingente zur Lösung der Zahlungsbilanzschwierigkeiten erlauben.

b) Die technische und finanzielle Hilfe der EWG für die Wirtschaftsentwicklung
der assoziierten Staaten

Da die EWG-Staaten von Anfang an davon überzeugt waren, daß der Aufbau eines Liberalisierungssystems allein noch keine volle Lösung der Probleme der Wirtschafts- und Sozialentwicklung der assoziierten Länder darstelle, wurde als Gegenstück dazu der von den Mitgliedstaaten der EWG finanzierte Europäische Entwicklungsfonds gegründet. Auf Vorschlag der AOM werden durch ihn einzelne Entwicklungsvorhaben finanziell unterstützt. "Er ist und bleibt das wichtigste Instrument der Gemeinschaft zur Durchführung ihrer Entwicklungshilfe." ¹⁾

Der erste Entwicklungsfond für die Zeit zwischen 1958 und 1962 war mit Finanzmitteln der EWG von 581 Mio. RE dotiert worden, von denen 87 % allein den ehemaligen französischen Kolonien in Afrika zugute kamen. Bis Ende 1963 waren von der Gesamtsumme zwar schon 95 % an insgesamt 357 Projekte vergeben, aber nur 37 Vorhaben beendet worden. Erst 1964 konnte der Gesamtbetrag auf insgesamt 387 Entwicklungsprojekte verteilt werden, wovon 325 auf die AASM (474 Mio. RE) und 62 auf die AÜLG. Die Verwendung der Ausgaben erstreckte sich zu 63 % auf Investitionen in Wirtschaftsvorhaben, bzw. allein 45 % in Infrastrukturvorhaben wie Straßenbau, Fischereihäfen, Häfen für Erzverladungen, Eisenbahnlinien in Verbindung mit Erzgewinnung, Verbindungswege zu Industriebetrieben usw. 18 % fielen der landwirtschaftlichen Produktionsentwicklung zu. Die restlichen 37 % der Gesamtsumme verteilte sich auf die verschiedenen Sozialausgaben wie Unterrichtswesen und Berufsausbildung (16 %), Volksgesundheit und anderes.

Seit Inkrafttreten des 2. Assoziationsabkommens am 1. 6. 1964 hat auch der 2. Europäische Entwicklungsfond mit Finanzmitteln von diesmal 730 Mio. RE für weitere 5 Jahre seine Tätigkeit aufgenommen. Er wird neuerdings auch mit zusätzlichen Krediten von 70 Mio. RE der ursprünglich nur für innereuropäische Entwicklungen geplanten Europäischen Entwicklungsbank unterstützt. Die Gesamtsumme von 800 Mio. RE bedeutet eine Steigerung der gesamten Hilfsbeträge um fast 40 %. ²⁾

1) FERRANDI, J. : Hilfsmaßnahmen der EWG zugunsten der assoziierten Länder. Hrsg. : Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel 1963, S. 14.

2) Die Zahlen sind aus den einzelnen Gesamtberichten der EWG übernommen.

Da bis Ende 1967 223 Finanzbeschlüsse gefaßt waren, die ca. 500 Mio. RE beanspruchten, betrug die Hilfe aus den Entwicklungsfonds in 8 Jahren effektiver Tätigkeit (1960-1967) insgesamt fast 1.1. Mrd. ¹⁾ RE. Allerdings konnten bis Mitte 1967 erst 185 Projekte als abgeschlossen betrachtet werden.

Diese Zahlungen des Entwicklungsfonds entsprechen einem Jahresdurchschnitt von 125 Mio. RE und verdeutlichen einerseits die Impulse, die die Assoziation mit der EWG der zukünftigen Produktions- und Handelsentwicklung der 30 assoziierten Entwicklungsgebiete zu vermitteln vermag. Andererseits führt aber auch die bisher relativ geringe Zahl der fertiggestellten Produktionsstätten und Verkehrseinrichtungen vor Augen, daß ins Gewicht fallende Handelswirkungen davon erst in weiterer Zukunft - auf alle Fälle nicht vor 1975-1980 - zu erwarten sind.

1.2. Die Assoziation Griechenlands und der Türkei

Innerhalb Europas befindet sich auch Griechenland in einem unterentwickelten Wirtschaftsstadium. Auch es versuchte durch einen Assoziationsvertrag mit der EWG seine wirtschaftliche Neuordnung zu beschleunigen. Das seit dem 11.1. 1962 gültige Abkommen sieht vor, die griechische Wirtschaft je nach Produktgruppe innerhalb von 12 bzw. 22 Jahren durch Zoll- und Kontingentliberalisierung sowie eine Anpassung der Agrarpolitik, der Zollunion der EWG einzugliedern.

Eine erste Angleichung Griechenlands an den gemeinsamen Außenzoll fand allerdings erst gegen Ende 1965, eine nennenswerte Zollsenkung auf gewerbliche EWG-Einfuhren sogar erst im Juni 1967 statt.

Andererseits war die EWG imstande, seit Anfang 1966 die entsprechenden Zölle gewerblicher Einfuhren um 80 %, auf Agrarimporte um 60-65 %, seit Anfang 1967 für Tabak und Trauben sogar um 80-90 % abzubauen. Gleichzeitig konnten von Seiten der EWG wie Griechenlands die Kontingente beständig aufgestockt werden.

1) Mittelbindungen des Fonds bis 9.6.1967 in Mio. Dollar (= RE)

Finanzierungsbereich	1. Fond	2. Fond	Gesamt
Wirtschafts- u. Sozialinvestit.	522,3	234,7	757,0
Produktionsdiversifizierung	-	66,8	66,8
Produktionsstruktur u. Preise	-	65,4	65,4
Technische Hilfe bei Investitionen	47,5	44,7	92,2
Verwaltung, Kontrolle, Soforthilfe	11,4	11,8	23,2
Insgesamt	581,2	423,4	1004,6

aus: Europäische Gemeinschaft: 1967, Nr. 8, S. 19.

Die Realisierung des seit Ende 1964 gültigen Assoziationsvertrags mit der Türkei ist weitaus langfristiger angelegt. Er bezieht sich in den ersten fünf Jahren nur auf eine finanzielle Unterstützung von Seiten der EWG, ohne vorerst eine Liberalisierung in Angriff zu nehmen.

Beide Assoziationsprojekte sind also noch nicht weit genug fortgeschritten, um in unsere anschließende empirische Analyse längerfristiger Integrationswirkungen aufgenommen zu werden.

2. Die EWG und die übrigen Entwicklungsländer ¹⁾

Da das Schwergewicht der EWG bisher eindeutig auf der Entwicklungshilfe durch Assoziationsverträge lag, fallen demgegenüber die Fortschritte in den Beziehungen zu den nicht assoziierten Entwicklungsländern weniger ins Gewicht, wenngleich die Probleme prinzipiell die gleichen sind: die Beseitigung der Unstabilität in den Handelsströmen durch eine Expansion des Grundstoffabsatzes und eine Sicherung der Exporterlöse dieser Länder. Hierbei kommt der Gemeinschaft als Hauptabnehmer der Entwicklungsländer eine herausragende Verantwortung zu.

An erster Stelle stehen dabei nicht die Zollprobleme, da die geringe Verzollung der Grundstoffe und die zusätzlichen Zollsenkungen von Seiten der EWG den Interessen der Entwicklungsländer schon weitgehend gerecht werden. Da jedoch die Verbrauchsmöglichkeiten der EWG durchaus begrenzt sind, kann die Verbesserung der Terms of Trade, als Grundlage der Importfähigkeit dieser Staaten, nicht von der Gemeinschaft alleine gelöst werden. Deshalb konzentrierte sie sich auf die weltweite Zusammenarbeit aller industriellen Gläubigerländer in den Entwicklungsausschüssen der UNO, OECD, FAO, CEA ²⁾ und GATT. Sie ist Beobachter bei der Erarbeitung internationaler Warenabkommen für einzelne Güter wie Weizen, Kaffee, Kakao, Zucker und Olivenöl, die auf internationale Vereinbarungen über betreffende Zollkontingente, Produktionsüberwachung und Diversifizierung abzielen. Allerdings sind hier bisher größere Erfolge ausgeblieben.

Etwas besser steht es mit den 1960 speziell von der EWG eingesetzten Arbeitsgruppen für technische Hilfe und Koordinierung der Finanzkredite. In beiden Fällen wurde ein vereinheitlichtes Vorgehen der Sechs herbeigeführt.

-
- 1) DUEREN, A.: Die Handelspolitik der EWG und die Entwicklungsländer. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Hannover 1965, S. 91 ff.
 - 2) Wirtschaftskommission für Afrika. Hinzu kommt die Kommission für technische Zusammenarbeit südlich der Sahara (CCTA) und die internationale Arbeitsorganisation (ILO).

Auch wenn man die großen Schwierigkeiten internationaler Übereinkünfte in Rechnung stellt, muß doch die allzu deutliche Diskrepanz zwischen den vielgestaltigen Konferenzen, Arbeitsgruppen, Studien, Beobachtungen und Aussprachen einerseits und den konkreten handelspolitischen Ergebnissen anderseits verwundern. Eine weltweite Lösung dieses Problems ist also noch nicht eingeleitet worden ¹⁾, entwickelte sich doch der Gesamtexport der Entwicklungsländer zwischen 1953 und 1966 rund zweimal langsamer als der Welthandel.

3. Die Ausarbeitung der übrigen Bereiche der gemeinsamen Handelspolitik

Nicht nur die Abhängigkeit in der Versorgung mit Grundstoffen und die Notwendigkeit einer gemeinsamen Entwicklungshilfe, sondern auch die Abhängigkeit in der Versorgung wie im Absatz von hochspezialisierten Fertigwaren sowie das allgemeine Bestreben nach Welthandelsexpansion, verlangen gleichfalls eine Liberalisierung gegenüber den restlichen Ländern der Außenwelt. Um das Funktionieren des gemeinsamen Marktes nicht durch Verkehrsverlagerungen zu beeinträchtigen und schließlich seiner Liberalisierungserfolge zu berauben, muß die EWG auch hier zu einer einheitlichen Haltung gelangen. Im Sonderfall der Agrarpolitik und bei der Erarbeitung des gemeinsamen Außentarifs der EWG konnte dieses gemeinsame Vorgehen schon völlig realisiert werden. Andere Bereiche stehen dagegen noch weitgehend aus.

3.1. Die Zoll-Liberalisierung des Außenhandels gegenüber den Drittländern

Die Liberalisierung des Außenhandels im Zeitraum seit 1958 machte in 2 Phasen bedeutende Fortschritte, in der sogenannten 'Dillon-Runde' und in der sogenannten 'Kennedy-Runde' des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens (GATT).

Die Dillon-Runde, der als bedeutendster Handelsvertrag am 7. 3. 1962 die Zollkonzessionen zwischen der EWG und den USA vorausgegangen war, konnte am 16. 7. 1962 nach dem Abschluß von insgesamt 22 Abkommen unter den Staaten des GATT beendet werden. Das Verhandlungsangebot der EWG über eine 20 %ige lineare, nicht selektive Zollsenkung verwirklichte sich nur zwischen ihr und den

-
- 1) Eine aufmerksame Studie folgender Veröffentlichung kann diese Auffassung nur bestätigen: EWG-Kommission: Les échanges commerciaux des pays en voie de développement avec les pays développés et notamment avec la CEE 1953 - 1966. Etudes, série: aide au développement Nr. 1, Brüssel 1967.
 - 2) Zur Dillon-Runde vergleiche den 5. Gesamtbericht, S. 258 ff.

USA und umfaßte dabei ein Handelsvolumen von 1.6 Mrd. Dollar in beiden Richtungen. Gesamthaft belief sich das Ergebnis der Zoll-Liberalisierung der Industriegüter in diesen Verhandlungen auf 7-11 % und galt für ein Handelsvolumen von 5 Mrd. Dollar.

Der zweite Schritt zu einer Zoll-Liberalisierung und Welthandelsexpansion erfolgte mit der vom 11.10.1962 datierenden 'Trade Expansion Act', die unter dem Namen 'Kennedy-Runde' am 15. Mai 1967 zwischen 54 GATT-Mitgliedern zum Abschluß gebracht wurde. Die Liberalisierung der Industriegüter beläuft sich dabei auf 35-40 %, so daß im Verlauf der 5 Jahre zwischen 1968 und 1972 für ein Handelsvolumen von rund 40 Mrd. Dollar eine Senkung des Zollniveaus um ca. ein Drittel erwartet wird. Für einige Warengruppen wird es halbiert und für andere werden die Zölle ganz verschwinden. Neu ist, daß zum ersten Mal auch über den gesamten Agrarhandel Zollverhandlungen vereinbart wurden, deren Ergebnisse aber erwartungsgemäß viel geringer ausfielen und definitiv von weiteren Verhandlungen abhängen. Daß die zum Teil äußerst hochgesteckten Ziele von 50 % bzw. 80 % Zollabbau sich als unerreichbar herausstellen, lag vor allem an dem ungelösten "atlantischen Handelswiderspruch". Er bestand darin, daß die USA versuchten, ihr eigenes Zahlungsbilanzdefizit durch Exportsteigerungen zu verringern, ohne eine Lösung dafür zu finden, wie gleichzeitig eine weitere Verschlechterung der Handelsbilanz der EWG-Staaten verhindert werden könnte. 2) 3)

- 1) Zur Kennedy-Runde siehe: Le Kennedy Round. In: Communauté européenne, Nr. 103, Februar 1967. - Schlußphase in Genf. In: Europäische Gemeinschaft. 2/1967, S. 8 und 18; URI, P.: Zoll- und Handelspolitik in der EWG und in der Atlantischen Gemeinschaft. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Hannover 1965, S. 39; CRONK, M.: Die Handelspolitik der USA und die GATT-Konferenz. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt, op. cit., S. 65 ff.
- 2) LOCH, Th. M.: Im Zwielficht des Zweifels. In: Europäische Gemeinschaft. No. 4, April 1967, S. 7. "Die EWG wurde aufgefordert, Vorschlägen zuzustimmen, die keine Antwort auf die Frage geben, wie ihr eigenes Handelsdefizit gedeckt werden kann."
- 3) Weitere Hauptschwierigkeiten für größere Erfolge der Kennedy-Runde waren die von der EWG vorgeschlagene Neuordnung der Weltagrarmärkte, die vielen Ausnahmelisten für die wettbewerbsempfindlichen Güter, die außertariflichen Hindernisse und die Frage der Zollparitäten. Da bei der EWG nur 23 Positionen mit mehr als 25 % belastet wurden, in den USA aber allein 350 Positionen mit über 40 % verzollt wurden, konnte eine gleiche Zollsenkung nur einen ungleichen Effekt hervorbringen, so daß die EWG nicht zu einer gleich hohen Zollsenkung wie die USA bereit war.

Obwohl für eine genaue Analyse der Handelsergebnisse dieses bisher größte Welt-handelsabkommen noch keine definitiven Ergebnisse vorliegen können ¹⁾, verdient jedoch festgehalten zu werden, daß die EWG eindrucksvoll ein gemeinsames Auftreten in der Handelspolitik demonstriert hat und sich als gleichberechtigte Handelseinheit neben den USA bestätigte.

Sonderbestimmungen der Liberalisierung stellen nach Art. 25 EWGV die Zollkontingente dar, d. h. Handelsvolumina mit geringerem Zoll als der Außentarif. Sie können gewährt werden, wenn die Versorgung eines Partnerlandes zum Großteil auf Importe von Drittstaaten angewiesen ist. Nach der zweiten Etappe der Zollangleichungen bei Industriegütern werden jedoch keine Nullsätze mehr, sondern nur noch eine Halbierung des Außenzolls erlaubt, um die Verwirklichung der Zollunion nicht zu verhindern. Außerdem werden immer mehr gemeinsame, an Stelle nationaler Zollkontingente gewährt, weswegen die Zahl der nationalen Zollkontingente seit 1962 von 104 bis 1966 auf nur noch 88 gesunken ist. Da insgesamt nur ein Handelsvolumen von 3 % betroffen wird, sind die Wirkungen unbedeutend. Besonders für chemische Produkte und Grundstoffe, wie Erdölprodukte, Kaffee, Tee und Kakao schien es der Kommission im Sinne der Gesamtheit angebrachter, den gemeinsamen Außenzoll ganz oder teilweise auszusetzen und so den Wünschen der Entwicklungsländer entgegenzukommen.

3.2. Die Vergemeinschaftung der Kontingente und anderer handelspolitischen Schutzmaßnahmen

Sieht man von den Staatshandelsländern ab, so verfolgen die EWG-Länder seit 1960 die schon unter der OEEC begonnene Politik der Befreiung des Außenhandels von mengenmäßigen Beschränkungen weiter. Schon 1961 waren die Importe aus den übrigen OECD-Ländern fast völlig von Mengenrestriktionen befreit und die Unterschiede zwischen den EWG-Ländern in dieser Hinsicht fast verschwunden. Als 1964 weitere Importkontingente aufgehoben wurden, bestanden auch im Verhalten der Mitgliedstaaten gegenüber der Dollarzone kaum noch Unterschiede. Von 1097 Zollpositionen im Handel mit der OECD waren 919 völlig liberalisiert. Dieser Stand der Angleichung der Partner untereinander wurde von der EWG-Kommission für ausreichend gehalten, um dem Rat eine gemeinsame Liberalisierungsliste der EWG und eine künftige Gemeinschaftspolitik auf dem Gebiet der

1) Die durchschnittliche Gewichtung der Zollsenkung erweist sich als sehr schwer, denn je nach dem nunmehr ermöglichten neuen Handel kann eine kleine Senkung der Schutzwelle mehr bedeuten als eine große Zollsenkung jenseits der Schutzwelle.

wirtschaftlichen Kontingente vorzuschlagen. Bisher konnte sie allerdings noch nicht in Kraft gesetzt werden (31.3.1967).

Da nach Art. 112 EWGV bis zum Ende der Übergangszeit auch die Exportsubventionen vereinheitlicht werden müssen, bedurfte es zuvor erst einer Aufstellung einer Gesamtübersicht über alle Arten von Exportbeihilfen und Varianten der Kreditversicherung und Kreditgewährung innerhalb der EWG. Nachdem diese mittlerweile erstellt ist, kann darauf eine zukünftige EWG-Politik aufbauen.

Vordringlich erschien auch eine gemeinsame Regelung des handelspolitischen Schutzes der EWG gegen anormale Exportpraktiken der Außenwelt wie Dumping, Prämien, Beihilfen, mit Hilfe eines im Dringlichkeitsverfahren festgesetzten vorläufigen Ausgleichzolls. Allein das Bestehen einer geschlossenen Reaktion der EWG könnte einen positiven Einfluß auf diese Art von Handelsverzerrungen ¹⁾ haben.

Beim Abschluß bilateraler Handelsverträge zwischen EWG-Ländern und Drittstaaten muß seit Juli 1960 die sogenannte 'EWG-Klausel' eingebaut werden. In ihr verpflichten sich die Vertragsparteien, die aus der Errichtung der EWG weiterhin folgenden Verpflichtungen sobald wie möglich durch Konsultativverfahren zu berücksichtigen.

Gleichzeitig unternahm es die Kommission, sämtliche ca. 800 ehemals von den Partnerländern mit Dritten abgeschlossenen Handels- und Schiffahrtsverträge, darunter fast 300 eigentliche Handelsabkommen, bis Ende 1967 auf ihre Vereinbarkeit mit der gemeinsamen Handelspolitik zu prüfen. Erst daraufhin soll eine allmähliche Umwandlung der bilateralen Abkommen in Gemeinschaftsabkommen erfolgen. Immerhin wurde das gemeinsame Vorgehen bei Handelsverträgen bei den reinen Gemeinschaftsverträgen mit dem Iran (seit 14.10.1963) und mit Israel (seit 1.7.1964) im Ansatz erfolgreich erprobt.

3.3. Die Handelspolitik mit den Staatshandelsländern des Ostblocks

Der Außenhandel mit den Ostblockstaaten unterliegt einer weitgehend auf politischen Wurzeln fußenden Beschränkung. Daher entspricht auch die geringe Größenordnung des EWG-Handels mit diesem Markt von weit über 300 Mio. Menschen auch keineswegs dem Entwicklungsstand beider Staatengruppen. Zwar ließen sich in den letzten Jahren mit dem Ostblock sehr hohe Wachstumsraten erzielen, doch beträgt der Anteil des Osthandels am gesamten Extra-EWG-Handel der Gemein-

1) Siehe dazu die Notiz 'Verbote der Zollunion'. In: Der Volkswirt, Jg. 22, Nr. 15, vom 11.4.1968, S. 12, über den Erlaß der ersten Dumpingverordnung der EWG.

schaft nur rund 6 % und kann daher in der empirischen Untersuchung weitgehend unberücksichtigt bleiben. Für die geringe Entwicklung dieser Handelsbeziehungen ist vor allen Dingen das strikte System des Bilateralismus ¹⁾, das die Höhe der Importe an die Höhe der eigenen Exporte bindet, verantwortlich, ist es doch nur den Ostblockstaaten möglich, die Vorteile der Multilateralität und Konvertibilität wahrzunehmen, nicht aber die EWG. Sie vermag ihre Exporterlöse aus den Staatshandelsländern nicht zur Begleichung ihrer Importe aus anderen Ländern zu verwenden, weswegen sie gezwungen ist, ihre Ausfuhren zu drosseln und die internationale Arbeitsteilung abzubremsen. Andererseits werden auch die Importe des Ostblocks staatlich gelenkt und abgesperrt, da nicht genügend Zahlungsmittel vorhanden sind.

Eine potentielle Gefahr für den Osthandel ergibt sich schließlich aus der Handelsstruktur. Die Ostblockländer sind hauptsächlich Lieferanten von Grundstoffen und Abnehmer von Industrieerzeugnissen. Da nun aber der Export der EWG vom Bilateralismus dirigiert ist und der Import von Agrarerzeugnissen dem Schutzsystem der Agrarabschöpfungen unterliegt, ergibt sich langfristig als einzige Lösung nur eine Produktions-Umstrukturierung der Staatshandelsländer auf Industrie- und Konsumgüter, und eine gleichzeitige Öffnung der EWG gegenüber den Agrarprodukten und den neuen Industrieerzeugnissen. ²⁾

Bisher hat die EWG allerdings ihr Gewicht als einheitlicher Handelsblock noch kaum ausspielen können, um eine Anpassung von seiten des Ostens zu erzwingen. Gewisse Fortschritte in der Angleichung der Handelspolitik konnten erst seit 1966 durch eine französische Initiative eingeleitet werden. Frankreichs damalige autonome Importliberalisierungen haben mittlerweile ca. 960 Positionen erfaßt. Diese Politik dehnte sich mittlerweile auf die ganze EWG aus. Deutschland brachte es allerdings nur auf 650 Positionen, deren Anwendung noch dazu geographisch beschränkt ist. Die Beneluxländer besitzen dagegen die umfassendsten Liberalisierungslisten gegenüber den Staatshandelsländern. Der Zwang der innergemeinschaftlichen Handelsbefreiung in der EWG dürfte in der Folgezeit das Seinige tun, um zu einer gemeinsamen Handhabung der Kontingentierungs- und Liberalisierungspolitik zu gelangen. Schließlich machen Handelsumwege über die am meisten liberalisierten Mitgliedsstaaten jegliche einzelstaatliche Außenhandelspolitik gegenüber dem Ostblock illusorisch.

1) Gemeinsame Osthandelspolitik. In: Europäische Gemeinschaft. 9/1967, S. 9.

2) Darauf macht WOLFF VON AMERINGEN, O. aufmerksam: Die EWG und ihre Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den Ostblockstaaten. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Hannover 1965, S. 77 ff.

C. DIE WICHTIGSTEN EMPIRISCHEN UNTERSUCHUNGEN DER EWG-WIRKUNGEN

Den Ausgangspunkt der Untersuchungen über die Handelswirkungen der EWG bildete die Furcht der Drittstaaten vor den möglichen Handelsablenkungen infolge der Errichtung der EWG. Daher unternahmen es einige namhafte Theoretiker, den Wahrheitsgehalt dieser Befürchtungen empirisch zu untersuchen, indem sie versuchten, die einzelnen Komponenten der Handelsentwicklung gesondert darzustellen, Versuche, die sich als außerordentlich schwierig erwiesen.

Dabei erstreckten sich die Bemühungen hauptsächlich auf die Analyse der Wachstumsrate und der Handelseffekte.

I. KAPITEL: UNTERSUCHUNGEN ZUR WACHSTUMSRATE DER EWG

Die Untersuchungen der Wachstumsrate der EWG haben das unerwartete Ergebnis zutage gefördert, daß sich die Handelsströme schon zwischen 1953 und 1958, also vor der Integration, innerhalb und außerhalb der EWG mit stark unterschiedlichen Zuwachsraten entwickelt hatten, dieses Wachstum innerhalb der EWG aber sektoral manchmal vor der Integration noch höher war als nach 1958. Dies veranlaßte LAMFALUSSY ¹⁾ dazu, jede Möglichkeit, zwischen autonomem und induziertem Wachstum genau abzugrenzen bzw. den Kausalzusammenhang zwischen EWG und Wachstumsrate exakt nachzuweisen, zu leugnen. Dies wäre nur unter der ungerichteten Annahme möglich, daß die autonomen Wachstumssteigerungen in der Vor- und Hauptperiode der EWG unverändert bleiben würden. Allerdings sieht

1) LAMFALUSSY, A.: European Progress: Due to the Common Market? In: Lloyds Bank Review, Oktober 1961, S. 1 ff.

Dieselbe Skepsis hinsichtlich eines exakten Nachweises trägt MAJOR, R. L. vor: The Common Market: Produktion and Trade. In: National Institute Economic Review, Aug. 1962, S. 24 ff. Ihr Hauptargument ist, daß sich der Binnenhandel zwischen 1953-58 um 75 %, der Dritthandel damals aber schon um nur 48 % steigerte. Der Gemeinsame Markt sei daher nichts anderes als eine Antwort "à une nécessité déjà inscrite dans les faits."

DUQUESNE DE LA VINELLE, L.: La création du commerce attribuable au Marché commun et son incidence sur le volume du produit national de la Communauté. In: Statistische Informationen 1965, Nr. 4, S. 61.

er in der gemeinsamen Wirtschaftspolitik der EWG günstige Bedingungen für ein zukünftig weitaus höheres Wachstum als das anderer Staaten. Er ist sich damit mit fast allen Theoretikern einig, daß ein gewisser Einfluß auf das Wachstum angenommen werden muß. Die Größenordnung ist jedoch stark umstritten. Während BALASSA ¹⁾ annimmt, daß sich die anfänglich positiven Einflüsse langfristig eher umkehren, ist die Untersuchung des GATT ²⁾ an das tatsächliche Ergebnis von 4,9 % der Jahre 1957-61 herangekommen, die die Expansion der BSP zwischen 1953/55 und 1957 ohne EWG-Einfluß auf 3,4 %, mit EWG-Effekt aber auf über 4 % schätzte. THORBECKE ³⁾, der darauf aufbauend als Ersatzlösung ebenso versucht, die tatsächliche Entwicklung unter der EWG mit einer hypothetischen Entwicklung ohne EWG zu vergleichen, nimmt zwischen 1960/61 und 1975 ohne Integration einen Zuwachs von 3,7 %, mit Integration aber von 4,75 % an.

Wie man jedoch daraus leicht ersehen kann, sind die Schwierigkeiten der Zurechnung durch eine Wahl verschiedener Hypothesen keineswegs gelöst.

-
- 1) BALASSA, B.: European Integration: Problems and Issues. AER 53/2, 1963, S. 175 ff. Dazu veranlaßt ihn der wachsende Mangel an Arbeitskräften und das Nachlassen des Nachkriegsbooms.
 - 2) GATT: Les incidences possibles de la Communauté Economique Européenne et particulièrement du Marché Commun sur le commerce mondial. Genf 1957, S. 29 ff. Sie geht von drei Wachstumshypothesen aus, nach denen der Anstieg des BSP der EWG ohne Integration 1975 bei 90 %, mit Integration aber bei 120 % oder 150 % liegen würde. Dies entspricht einer jährlichen Wachstumsrate von 3 %, 4 % und 4,7 %. Der Wahrscheinlichkeit von 4,5 % hat sich auch die Studie des GATT, International Trade in 1961, Genf 1962, angeschlossen. S. 129 f.
 - 3) THORBECKE, E.: European Economic Integration and the Pattern of World Trade. AER 53/2, 1963, S. 147 ff.

II. KAPITEL:

UNTERSUCHUNGEN DER HANDELSAUSWIRKUNGEN DER EWG

Die bis jetzt schon aufscheinenden Schwierigkeiten dürften auch der Grund für die relativ geringe Zahl empirischer Forschungen über die Handelswirkungen der EWG gewesen sein. Zum Teil beziehen sie sich sogar überhaupt nicht auf die EWG selbst, sondern auf andere Zollunionen.

1. Die empirische Erforschung der Handelseffekte anderer Zollunionen

Eine der ersten Analysen, die Studie des GATT, stellt die negativen Auswirkungen der Handelsablenkung in der Realität überhaupt in Frage, indem sie die Zeitspanne während und nach der Koreakrise daraufhin untersuchte, wie sich geschützte und ungeschützte Handelsströme verhielten. Hierbei kam eine klare Abhängigkeit der Diskriminierung von den Konjunkturschwankungen zum Ausdruck. Nur in Zeiten sinkender gesamtwirtschaftlicher Aktivität könne man mit maximaler Ablenkung rechnen, d. h. mit einer Konzentration des Außenhandels auf die geschützten Regionen. Dagegen gälte für die Hochkonjunktur das Gegenteil. Die Vorteilhaftigkeit von Präferenzsystemen richte sich also weniger nach den Kriterien von VINER und MEADE, sondern nach der Günstigkeit der Geschäftsbedingungen im Welthandel.

Diese sogenannte 'GATT-Hypothese' ¹⁾ wurde von KREININ ²⁾ in Anwendung auf die gesamten und sektoralen Handelsdaten der Benelux, OECD und EGKS geprüft, ohne allerdings eine Relation zwischen der gesamten und präferentiellen Handelsentwicklung aller drei Präferenzgebiete feststellen und somit die GATT-Hypothese bestätigen zu können.

Erste positive Schätzungen der Handelseffekte einer - wenn auch hypothetischen - Zollunion aus EWG, England und Skandinavien auf der Basis von 1952 lieferte

-
- 1) GATT: Les incidences possibles de la CEE. .op. cit., S. 8. "Danach sind die Austauschbeziehungen innerhalb der Präferenzzonen" beaucoup plus faibles, voire négligables, pendant les périodes de haute conjoncture."
 - 2) KREININ, M. E.: On the 'Trade-Diversion' Effect of Trade-Preference Areas. In: Journal of Political Economy, Vol. 67/4, 1959, S. 398 ff.

VERDOORN. 1) Ihm zufolge ergäbe sich zuerst eine innereuropäische Handels-expansion von 1 Mrd. Dollar und eine Kontraktion der Importe aus Drittstaaten von 600 Mio. Dollar. Nach der für den Zahlungsbilanzausgleich nötigen Aufwertung von durchschnittlich 4,5 % resultierte daraus eine endgültige Handelsexpansion von 750 Mio. innerhalb der Union und eine Kontraktion der Drittimporte um 146 bzw. der Exporte nach Drittstaaten von 611 Mio. Dollar.

Unter Zugrundelegung dieser Schätzungen gelangte SCITOVSKY 2) zu einem geschätzten Exportverlust für die Drittstaaten von 540 Mio. Dollar bei einem Gesamtexportwert jener Staaten in die Union von 10 Mrd. Dollar. Betrachtet man nur die Handelsschaffungsgewinne der Union von 68,8 Mio. Dollar und die -ablenkungsverluste von 68 Mio. Dollar, dann kann die Union nur mit einem bescheidenen Reingewinn aus der Standortverschiebung von 0,8 Mio. Dollar rechnen.

Schätzungen an einem weiteren Versuchsfeld, der Benelux-Union, ergaben nach KRISTEIN 3) für 1954 einen Beneluxeffekt von 50 % der holländischen Importe aus Belgien, während dieser Einfluß nach VERDOORN 4) zwischen 1938-54 einen Wertanstieg der belgischen Importe aus Holland von 65 % und einen Volumenanstieg von 25 % bewirkte.

-
- 1) VERDOORN, P. J.: A Customs Union for Western Europe: Advantages and Feasibility. World Politics, Bd. VI., Juli 1954, S. 482-500. Er ist allerdings zu sehr restriktiven Annahmen gezwungen, wie Kostenkonstanz in den Exportindustrien aller Länder, gleiche Substitutionselastizitäten für alle Länder und Warengruppen von $-1/2$ zwischen Importen und Eigenproduktion und -2 für die Exporte verschiedener Länder.
 - 2) SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration, London 1962, 2. Aufl., S. 52 ff. Der Gewinn der Union bzw. der Verlust der Außenwelt berechnet sich nach folgender Formel:
 $(t_i d_i + t_e d_e)$, wobei t_i/t_e die Zölle der Union und der Außenwelt und d_i/d_e die Export- bzw. Importänderungen der Union gegenüber der Außenwelt darstellen. Vgl. zur zahlenmäßigen Darstellung speziell S. 64 ff.
 - 3) KRISTEIN, M.: Benelux: Its Effects on Belgian Exports to the Netherlands. Zit. bei: VERDOORN, P. J.: The Intra-bloc Trade of Benelux. S. 304. Der Preiseffekt ist dabei ausgeschlossen, vielmehr wird die Handelskonzentration nur als Folge psychologischer und institutioneller Faktoren erklärt. Außerdem wurden zwischen 1952 und 1954 nur 7 Güter einbezogen.
 - 4) VERDOORN, P. J.: The Intra-bloc Trade of Benelux. In: Economic Consequences of the Size of Nations. a. a. O., S. 291-318.

2. Die empirischen Untersuchungen der Handelsauswirkungen der EWG

2.1. Die Schätzungen der globalen Handelsablenkung

Den ersten bedeutenden Versuch ausschließlich die Wirkung der EWG zu analysieren, unternahm JOHNSON ¹⁾ mit der Messung der Maximalverluste der Drittstaaten (Englands) aus einem Nichtbeitritt zur EWG. Diese entstehen, wenn alle Exportpreise der Außenwelt gegenüber der EWG soweit reduziert werden müssen, daß sie die volle Höhe des gemeinsamen Außenzolls gerade aufwiegen. Der Gewinn der EWG besteht also m. a. W. aus der Expansion des Handelsvolumens multipliziert mit dem um den Zollsatz veränderten Kaufpreis. Wegen des für äußerst gering gehaltenen Substitutionsgrades verschiedener Güter, aber auch gleicher Waren aus verschiedenen Ländern, werden diese Kostendifferenzen so unerheblich, daß JOHNSON den zu erwartenden Gewinn der EWG aus der Ablenkung nicht höher als mit 1 % des Volkseinkommens von 1970, d.h. 225 Mio. \$ ansetzt. Andererseits räumt er ein, daß große Wirkungen aus der Veränderung der Innovations- und Investitionsrate entstehen könnten, die er aber hier nicht berücksichtigt.

Ein weiterer Versuch folgte von TINBERGEN ²⁾ mit der Ermittlung einer Diskriminationsrate der EWG gegenüber der Außenwelt. Sie ist die Differenz zwischen den Importzöllen gegenüber den Drittstaaten und dem Durchschnittszoll auf alle Importe, inklusive auch derjenigen der EWG. Diese Diskriminierungsrate mißt also den Zoll, den ein Außenseiter im Vergleich zu einem Durchschnittsexporteur in die EWG zahlen muß. Sie ist der Verlust an Exporteinnahmen infolge der Bildung der EWG.

- 1) JOHNSON, H. G.: The Gains from Freer Trade in Europe; An Estimate. In: The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 102-8. Die Berechnung des Verlustes an Exportwert (V) errechnet sich nach der Formel: $V \cdot \frac{1}{1+t}$; wobei t der Importzoll der EWG ist. Unter Anwendung der gegenwärtigen Exportwerte ergibt sich der Einnahmenverlust aus der Überwindung der Zolldiskriminierung. Vgl. besonders S. 104. Denselben Gedanken entwickelte JOHNSON, H. G. in: Criteria of Economic Advantage, ebenda, S. 31 ff. und in: The Common Market: The Economist's Reaction, ebenda, S. 135 ff. Hier spricht er von einem Gewinn von 'unter 5 % des Volkseinkommens' (S. 136).
- 2) TINBERGEN, J.: The Impact of the European Economic Community on Third Countries. In: Sciences humaines et intégration européenne. Leiden 1960, S. 386-399. - Die Diskrimination des Drittlandes j hängt also vom Exportanteil eines Landes an einer Ware in die EWG, dem Anteil von i an den Gesamtexporten von j, vom gemeinsamen Außenzoll der EWG und vom Anteil der Ware i an den Importen aus den EWG-Partnern ab. Die Formel lautet:

$$\frac{iX^j_{EWG}}{iX^j_{total}} \quad \begin{array}{l} \text{Exportanteil von i in die EWG} \\ \text{Gesamtexport von j an i} \end{array}$$

Beide Methoden leiden daran, daß weder die Konsumptions- noch die Terms of Trade-Effekte, besonders aber die überragende Bedeutung der Wachstumseffekte nicht in die Betrachtung einbezogen werden konnten. Außerdem sind Prognosen nicht möglich, da nur die gegenwärtigen Exporte in die EWG als Maßstab der Maximalverluste verwendet werden können, die aber selbst schon von den primären Präferenzeffekten beeinflußt sind.

a) Die Prognosen der Handelsablenkung gegenüber einzelnen Regionen

Auch die Schätzung der Handelsablenkung gegenüber einzelnen Zonen, besonders gegenüber der EFTA, den USA und den Entwicklungsländern läßt keine eindeutigen Schlüsse zu.

(1) Zwar weist KREININ ¹⁾ anhand der Export-Importraten nach, daß zwischen EWG und EFTA eine hohe Rivalität herrscht, da beide Blöcke bei 65-67 % der Exporte gleich viele komparative Vorteile aufweisen. Wird die Gefahr der Handelsablenkung auch durch die außerordentlich hohen Austauschraten einiger EFTA-Länder mit der EWG unterstützt ²⁾, so macht zum Beispiel die relativ große Exportsteigerung der Schweiz in die EWG zwischen 1958 und 1965 andererseits deutlich, daß "der Einfluß der Zolldiskriminierung auf die Stellung im EWG-Markt nicht allein bestimmend ist; der Konjunkturlage im Liefer- und Empfangsland und der allgemeinen Konkurrenzfähigkeit der betreffenden Industrie kommt eine größere Bedeutung zu". ³⁾

(2) Hauptsächlich traten aber die Untersuchungen über die Konkurrenzlage der

-
- 1) KREININ, M.E.: The 'Outer Seven' and the European Integration. AER 50/3, Juni 1960, S. 372. Dabei herrscht besondere Konkurrenz in den Sektoren Chemie, Maschinenbau und Manufaktur, und in geringerem Maß bei Rohstoffen.
 - 2) England tauschte 1957 fast 50 % mehr mit der EWG als mit der EFTA; dieses Verhältnis betrug bei der Schweiz 4:1, bei Österreich sogar 5:1. BALASSA, B.: The Theory of Economic Integration, a.a.O., S. 53. An den Handelsstatistiken der letzten Jahre sieht man allerdings schon eine allmähliche Verschiebung der traditionellen Exportanteile Österreichs und der Schweiz zur EFTA hin. Bei der Schweiz sank der Exportanteil zur EWG zwischen 1963-66 (jeweils 1. Quartal) von 42,3 auf 39,5 % sukzessiv ab. Dennoch konnten die Exporte in die EWG 1958-65 noch um 88 % gesteigert werden (Gesamtanstieg der Exporte 95 %).
 - 3) SCHAFFNER, H.: In: Neue Zürcher Zeitung vom 29.6.1966.

USA auf dem EWG-Markt in den Vordergrund. KREININ ¹⁾ zufolge ist der Präferenzeffekt gegenüber den USA weitaus geringer als gegenüber der EFTA, da die EWG bei 71 % der US-Exporte gar nicht der Hauptabnehmer sei und bei weiteren 20 % nur ein geringer Konkurrenzgrad zwischen USA und EWG bestehe. Allein die fehlenden 9 % der US-Exporte würden stark vom Außenzoll der EWG betroffen und müßten mit Handelsablenkung rechnen. "Contrary to common comprehensions, it appears unlikely that the Common Market will cause serious disturbances in US-trade." ²⁾

Weniger zuversichtlich ist dagegen KRAUSE ³⁾, der bei 72 % der Fertigwaren eine höhere Protektion als vorher errechnete. Besondere Gefährdung erwachse dem Agrarexport, der zu 30 % in die EWG gehe, aus der absoluten Diskriminierung durch das variable Abschöpfungssystem der gemeinsamen Agrarpolitik. Hinzu tritt der durch die EWG verursachte Ersatz der US-Exporte auf dem Markt der Assoziierten und die aus Mangel an Exporterlösen verminderte Importfähigkeit Lateinamerikas aus den USA. Dieser pessimistischen Sicht widersetzt sich COOPER ⁴⁾, der

1) KREININ, M. E. : European Integration and the American Trade. AER 49/4, Sept. 1959, S. 615 ff. Die stark betroffenen Güter sind Kohle, organische Chemie, Farben, Kupfer, Metallverarbeitende Maschinen und Futtermittel. Kohle allerdings als Montanprodukt erhebt keinen neuen Zoll, so daß nur 5 % übrig bleiben.

2) KREININ, M. E. : European Integration and the American Trade. op. cit., S. 622.

3) KRAUSE, L. B. : European Economic Integration and the United States. In: AER 53/1963, S. 185 ff. Auf die besondere Gefahr des Abschöpfungssystems weist auch HINSHAW, R. in der Diskussion zu BALASSA: European Integration: Problems and Issues hin. Sie sei selbst eine Gefahr für die Wirtschaftsexpansion der EWG, da sie den Strukturwandel zwischen den Sektoren rückgängig machen (S. 199) könne.

Eine weitere wichtige Auseinandersetzung mit dem Verhältnis EWG-USA ist die von ROHWEDDER, J. : Die Entwicklung des Außenhandels zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft von 1955-1963 und ihre Bestimmungsgründe. Kieler Studien No. 78, Tübingen 1967. Er stellt 1959 einen Wendepunkt zugunsten der USA fest, der auf deren verbesserte Preis- und Kostensituation zurückzuführen ist. Mit dem Problem setzte sich auch HABERLER, G. : 'Amerika und die europäische Integration' auseinander. Außenwirtschaft, Jg. 16/III-VI, Sept.-Dez. 1961.

4) COOPER, R. N. : Diskussion zu KRAUSE: European Economic Integration and the United States. a. a. O., S. 201 ff. wird von ROHWEDDER indirekt bestätigt.

KRAUSE's Unterbewertung des Wachstumseffekts der EWG, die Produktionsexpansion der EWG, die Produktionsexpansion der EWG ohne Kostensteigerung und die höhere Protektion des gemeinsamen Außenzolls als unzulässige Annahmen wertet.

(3) Einheitlicher wird die Diskriminierung gewisser Entwicklungsländer bei tropischen Agrarprodukten durch die Vorzugsstellung der Assoziierten Staaten beurteilt. Unter der Annahme bestimmter Wachstums- und Importprognosen der EWG legt THORBECKE¹⁾ dar, daß die Entwicklungsländer gesamthaft zwar relativ gering diskriminiert werden, da sie eine geringe Handelskonzentration auf die EWG bzw. auf hoch diskriminierte Güter aufweisen. Einige Nahrungs- und Genußmittel aber wie Kaffee, Kakao, Zucker und Tabak, sowie Getreide und Gemüse würden zwischen 1960 und 1975 Einbußen von ca. 245 Mio. Dollar erleiden. Insgesamt scheinen die Länder des Mittleren Ostens in ihren Rohstoffexporten begünstigt, die Länder Lateinamerikas als Konkurrenten der Nahrungsmittelexporte der assoziierten Staaten aber benachteiligt zu werden.

b) Kritik und Ersatzlösungen

Diese verschiedenen Versuche blieben jedoch nicht ohne Kritik. Sie bezog sich vor allem darauf, daß eine voll gültige, wissenschaftlich exakte Abschätzung der Integrationswirkungen auf Drittstaaten

- (1) die Preisänderungen infolge der Zollsenkung der EWG feststellen müßte, wofür die Kenntnis der einzelnen Angebots- und Nachfrageelastizitäten unerlässlich wäre²⁾, (BALASSA)
- (2) nicht übersehen dürfe, sowohl die Konsumptions- wie die zum Ausgleich der Handelsströme notwendigen Terms of Trade-Veränderungen zu analysieren;
- (3) nicht nur den statischen Wirkungen, sondern auch den dynamischen Einflüssen von Effizienz, technischem Fortschritt, Kapazität und Wachstum auf Handelsvolumen und Preise den ihnen gebührenden Platz einräumen müsse. Andernfalls erscheinen die Importschätzungen verzerrt und die Handelsablenkung überbewertet.

-
- 1) THORBECKE, E.: European Integration and the Pattern of World Trade. AER. 53/2, Mai 1963, S. 147 ff., besonders S. 155 f. und 170 ff. Zu ähnlichen Ergebnissen kommen auch ERDMAN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Basel 1960, Kap. 5, S. 149-235. Vgl. auch die Studie des GATT. Les incidences possibles... a. a. O., S. 40 ff.
 - 2) In seiner Kritik zu THORBECKE, op. cit., S. 199 ff., bemängelte er die ungenügenden Daten der Elastizitäten, die Annahme der Preisstabilität und die mangelhaften Wachstumsuntersuchungen in der heutigen Integrationsdiskussion. Dies deckt sich teilweise mit der von THORBECKE geübten 'Selbstkritik'.

Eine quantitative genaue und vollständige Kombination all dieser Faktoren ist bis heute noch nicht gelungen. Entweder war der Wachstumseffekt zu schwer quantifizierbar und auf keiner vergleichbaren Basis schätzbar, oder man konnte ihn nicht vom statischen Präferenzeffekt isolieren. Oder aber gelang es nicht, aus dem Modell die darin schon eingeschlossenen EWG-Effekte auszuklammern. Meist sah man sich daher zu 'heroischen Annahmen' (THORBECKE) veranlaßt, die den Ergebnissen einen erheblich geminderten Aussagewert gestatteten. Um diesen Schwierigkeiten der komplizierteren Berechnungsmethoden zu entgehen, schlug BALASSA ¹⁾ vor, nur relativ grobe Schätzungen vorzunehmen und nicht mehr als nur Annäherungswerte von ihnen zu verlangen. Mehr sei auch schließlich bei den komplizierten Berechnungen nicht herausgekommen. Er schlägt daher vor, ersatzweise die Einkommenselastizität der Importnachfrage, d. h. das Verhältnis zwischen durchschnittlicher jährlicher Wachstumsraten des BSP und des Importvolumens als Indikator der Handelsablenkung zu verwenden. Wenn die Elastizität für Importe aus Drittstaaten im Lauf der Integration sinkt, ist der Handel von ihnen abgelenkt worden.

Er ist sich jedoch klar, daß auch sein Vorschlag einer Kritik kaum standhalten kann und keinen genauen Ausdruck für die Handelsablenkung vermittelt, wenn man berücksichtigt, daß der Wachstumseinfluß und autonome Preisveränderungen unberücksichtigt geblieben sind ²⁾. Weiterhin mußte von der bezweifelbaren Annahme

- 1) BALASSA, B. / CAMU, A.: Les effets du Marché Commun sur les courants d'échanges internationaux. In: Revue d'Economie Politique. Jg. 76, April-Mai 1966/2, S. 201-227. DERS.: European Integration: Problems and Issues. AER 53/2, 1963, S. 175-84; DERS.: Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: E.J., März 1967, S. 1-22.
Er wird in dieser Auffassung von LIESNER, H.: The European Common Market and British Industry, in: E.J., Bd. 68, Juni 1958, S. 302-16, unterstützt.
Er schlägt vor, nur die absoluten Exportwerte und Zuwächse der Drittstaaten zu betrachten, da deren Exportleistung allein schon genügend indikativ für die Wettbewerbsdifferenzen der Industrien sei.
- 2) Dazu BALASSA's Kritik in: European Integration: Problems and Issues. a. a. O., S. 179. "Further, a comparison of the import elasticities of demand for imports before and after integration will understate trade creation and overstate trade diversion since this measure does not allow for the impact of the union's establishment of growth." - Seine Schätzung konnte bis 1961 noch keine Handelsablenkung feststellen, da bis dahin nur eine 10-20 % Zoll-Diskriminierung bestand, was einer Preisdifferenz von 1-3 % entsprach. Die Präferenz nach der Übergangszeit soll aber 12-13 % betragen. Vgl. HINSHAW, R.: Diskussion zu BALASSA, B.: European Integration: Problems and Issues. Ebenda, S. 198.

ausgegangen werden, daß die Einkommenselastizität ohne Errichtung der EWG unverändert geblieben wäre und daß EWG-unabhängige Einflüsse erst so langfristig wirken, daß sie für die Untersuchungsperiode nicht in Betracht kommen. BALASSA selbst kann also die Schwierigkeiten anderer Methoden nicht umgehen.

Da er sich bewußt ist, daß Importschätzungen ohne Information über die Preis- und Wachstumsänderungen infolge Integration "little more than a statistical exercise" sind, diese aber in der Empirie kaum aus ihrer Verflechtung mit den autonomen Preis- und Einkommensänderungen herausgelöst werden können, beschränken sich seine Aussagen über die Einfuhrentwicklung der EWG schließlich nur noch auf allgemeine Entwicklungstendenzen unter Verzicht auf genaue zahlenmäßige Festlegung.¹⁾

2.2. Die Prognosen der Handelsschaffung

Da die oben erwähnten, entscheidenden methodischen Unzulänglichkeiten mutatis mutandis auch für die Handelsschaffung Geltung besitzen, können wir uns an dieser Stelle mit der Erwähnung der wichtigsten Untersuchungen begnügen. Wiederum wäre es eigentlich die einzig wissenschaftlich exakte Untersuchungsweise, die tatsächliche EWG-Entwicklung mit einer hypothetischen Entwicklung ohne EWG zu vergleichen. Letztere kann aber nur durch die Konstruktion eines theoretischen Modell ermittelt werden.

a) Empirische Arbeiten

Die berühmteste Handelsprognose dieser Art ist das sogenannte Modell von VERDOORN²⁾. Ihm zufolge entwickelt sich der Außenhandel zwischen verschiedenen Ländern, ohne 'Störung durch die EWG', normalerweise entsprechend dem mit der relativen Bedeutung der Handelsländer gewogenen geometrischen Mittel aus den globalen Exporten eines Ursprungslandes und den globalen Importen eines Bestimmungslandes. Die Handelsentwicklung ist also eine Funktion der Gesamtexporte und -importe des Export- und Importlandes. Angewendet auf den Fertigwarenhandel der EWG 1956-1962, konnte er durch den Vergleich der empirischen mit den theoretisch gewonnenen Handelswerten die Handelsschaffung

-
- 1) BALASSA, B.: The Future of Common Market Imports. In: WWA 90/2, 1963, S. 293 ff., speziell S. 295. Dies ist auch seine Kritik an Untersuchungen vom Stil THEORBECKES.
 - 2) VERDOORN, J.O./MEYER ZU SCHLOCHTERN, F.J.M.: Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: *Intégration européenne et réalité économique*, Bruges 1964, S. 95 ff.

analysieren. Folgt der Intra- wie der Extrahandel dem Gesetz von VERDOORN, dann liegt kein Sondereinfluß der EWG vor. Bei einer Umkehrung der Tendenz aber, muß die EWG diese 'Störung' veranlaßt haben.

Seine Ergebnisse nun deuten darauf hin, daß zwischen 1956-62 eine beachtliche Handelsschaffung von 1.5 Mrd. Dollar für die Fertigwaren und 2.25 Mrd. Dollar für den Gesamthandel, also 6,5 % der Gesamtimporte nachweisbar ist. Eine durch schnelle innere Wachstumsraten 1963 und 1964 mögliche Extrapolation der Daten bis 1964 ergab nach DUQUESNE DE LA VINELLE ¹⁾ eine Handelsschaffung von 4 Mrd. Dollar, d. h. 9 % der Gesamtimporte der EWG-Partner zwischen 1956-1964.

b) Kritik und Ersatzlösung

Jedoch auch diese Methode muß in entscheidenden Punkten eingeschränkt werden, denn es erweist sich immer als unmöglich, eine hypothetische Geschichte zu konstruieren, da der angenommene Handelsumfang ohne EWG immer aus Elementen der realen, von der EWG beeinflussten Welt aufgebaut wird. Dies kann das Bild entscheidend verzerren und verleiht der Methode nur einen Annäherungscharakter. Andererseits ist es nicht sicher, daß die Ergebnisse der Handelsschaffung, auch wenn sie die Hauptrolle spielen sollte, ausschließlich auf sie zurückzuführen sind. Es ist vielmehr äußerst wahrscheinlich, daß die ganze Vielzahl der direkten und indirekten Wirtschaftsveränderungen mit hineinspielen. Drittens gelingt es auf diese Art nicht, die Handelsablenkung von der Handelsschaffung zu trennen, so daß das sogenannte Ergebnis der Handelsschaffung zum Teil eine Wirkung der

1) DUQUESNE DE LA VINELLE, L.: La création du commerce attribuable au Marché Commun et son incidence sur le volume du produit national de la Communauté. op. cit., S. 61 ff. DERS.: MEC = + produzione + commercio. In: comunità europee. 12. Jg., Nr. 6, Juni 1966, S. 16. "La formazione dell' unione doganale non ha pregiudicato affatto le esportazioni dei paesi terzi verso i Paesi membri del Mercato Comune, in quanto una deviazione di commercio a loro detrimento non avrebbe mancato di tradursi inevitabilmente in una netta inversione della precedente tendenza. Al contrario, dopo il 1958, si può constatare che gli scambi tra i Sei aumentino molto più celermente di quanto non previsto dalla 'legge di VERDOORN'. Gli scarti rispetto a detta legge si accumulano di anno in anno con una regolarità tale e l'inversione di tendenza è talmente netta che non è affatto possibile dubitare che essi traducano un fenomeno di creazione di commercio."

Ablenkung sein kann. ¹⁾

Auch für die Handelsschaffung schlägt BALASSA wiederum seine schon bekannte Berechnung der Einkommenselastizität der Importe vor, von deren Anstieg im EWG-Binnenhandel während der Integration er auf eine Nettohandelsschaffung schließt.

1) Allerdings verlief die empirische Welthandelsentwicklung seit 1958 derart, daß eine Handelsablenkung weniger ausgeprägt erscheint. Dieser Meinung sind neben DUQUESNE DE LA VINELLE: *La création du commerce*. op. cit., S. 64, auch DENIAU, J.F.: *Der Gemeinsame Markt*. S. 111 und HALLSTEIN, W.: *Die Stellung der EWG im Welthandel*. Rede auf der gemeinsamen Sitzung der Beratenden Versammlung des Europarats und des Europäischen Parlaments. Straßburg 12.6.1964, S. 6.

Letztere weisen auf die Ausweitung des Handels mit Drittstaaten und den steigenden Anteil des Gemeinsamen Marktes im Welthandel hin.

HALLSTEIN bestreitet an Hand dieser Zahlen eine Benachteiligung der EFTA durch die EWG energisch. Denn der Importanstieg der EWG aus der EFTA sei mit 71 % (1958-63) viel höher ausgefallen als der Exportzuwachs in die EFTA und innerhalb der EFTA selbst. Daher habe diese also von der EWG mehr profitiert als von der EFTA selbst, d.h. "diese Zahlen geben den Propheten einer wirtschaftlichen Spaltung Europas Unrecht". S. 6.

III. KAPITEL: ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNG

1. Schwierigkeiten der bisherigen Arbeiten

Zusammenfassend scheint den Wachstumseffekten der EWG eine größere praktische Bedeutung beigemessen zu werden als der Präferenz, auch wenn ihre gegenseitige Abgrenzung oft zu schwierig erscheint. Dies tut unserer Untersuchung, als Analyse der Wirkungen *ex post*, keinen Abbruch. Auffällig ist weiterhin die viel betontere Auseinandersetzung mit den Prognosen der Handelsablenkung als mit denen der Handelsschaffung.

Weitaus problematischer für uns ist allerdings die schwierige Abgrenzung der autonomen Wirtschaftsprozesse von den Einflußfaktoren der EWG, die sich in der Realität so eng durchdringen, daß es oft praktisch unmöglich wird, sie streng auseinander zu halten. Dies muß jedoch versucht werden, um der Erklärung der Handelsveränderungen auf die Spur zu kommen, ohne sich vereinfachend auf nur eine der möglichen Erklärungen zu stützen.

Besonders kritisch stimmen die fast völlig fehlenden Zahlungsbilanzprognosen der EWG. Neben verschiedenen theoretischen Anmerkungen ist die Veränderung der Handels- und Zahlungsbilanzen nur von VERDOORN und in seinem Gefolge von SCITOVSKY empirisch berücksichtigt worden. Diese äußerste Vorsicht erklärt sich nach HABERLER ¹⁾ daraus, daß Handels- und Zahlungsbilanzveränderungen viel schwerer zu prognostizieren sind als beispielsweise Konjunkturverläufe, da hierbei in noch stärkerem Maße die naturgemäß viel undurchsichtigeren Auslandseinflüsse mitzuberoücksichtigen sind.

1) HABERLER, G.: Das Dollarproblem. Bemerkungen zur Frage des Gleichgewichts der internationalen Zahlungsbilanzen. In: WWA, Bd. 87, 1961, Heft 2, S. 171 ff. Sinnentsprechend erklärt SCITOVSKI, T.: *Economic Theory and Western European Integration*, a. a. O., S. 63 f. "These effects. . are more difficult to analyse than. . trade creation and trade diversion; and they are even rendered more complex by the fact that each country's welfare is influenced not only by changes in its own exchange rates and export prices but also by the concomittant changes in the exchange rates and export prices of the other member countries."

2. Schlußfolgerungen für die anschließende empirische Untersuchung

Die Schilderung der bisher wichtigsten empirischen Untersuchungen vermittelt einen Einblick in die Schwierigkeiten und Unzulänglichkeiten der einzelnen Methoden, die auch für Analysen *ex post* gelten. Man kann sich mit Berechtigung der Auffassung von BALASSA ¹⁾ anschließen, daß alle bisherigen Resultate kritisierbar und unzulänglich sind. Da diese wirtschaftlich komplexen Sachverhalte in manchen Fällen wohl gut theoretisch distinguierbar sind, ihre praktische Trennung aber 'extremly difficult' ²⁾ wird, erscheint es angemessen, die bisherigen Ergebnisse weniger als genaue Wertung der Handelseffekte der EWG anzusehen, denn lediglich als Aufweis gewisser Handelstrends. Gleichzeitig erzwingt dies aber für unsere empirische Studie die Wahl möglichst einfacher, aber dennoch genügend aussagefähiger Darstellungsweisen der Handelsveränderungen, die fähig sind, die großen, unverkennbaren Trends in den Handelsbilanzen der EWG-Länder anzugeben und die Errichtung der Integration so gut wie möglich mitverantwortlich zu machen. Andernfalls würden wir uns berechtigterweise dem Vorwurf von reinen 'statistical exercices' (BALASSA) aussetzen.

Wie wenig fruchtbar das Unterfangen wäre, selbst mit komplizierter, mathematisch-statistischer Methodik die Handelsveränderungen den einzelnen Einflußgrößen quantitativ zuteilen zu wollen, erhellt daraus, daß diese Einflüsse zum großen Teil gar nicht quantitativer, sondern qualitativer Natur sind. Nicht umsonst schreibt HALLSTEIN ³⁾: "So gewiß wir indessen sind, daß ohne den Gemeinsamen Markt der Aufschwung, den wir erlebt haben, unmöglich gewesen wäre, so schwierig ist der exakte, wissenschaftliche Nachweis, in welchem Maß er ursächlich ist. Denn in der Kausalkette spielen psychologische Faktoren eine entscheidende Rolle. Wer will ausrechnen, wieviel und wie bedeutende unternehmerische Entschlüsse durch die bewußte Wahrnehmung der vergrößerten Chancen des Gemeinsamen Marktes motiviert sind und wie viele einfach durch

- 1) BALASSA, B.: Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: E. J., März 1967, S. 5.
- 2) THORBECKE, E.: a. a. O., S. 149. Nicht anders beurteilt TUCHTFELDT, E. die empirischen Arbeiten einzelner Wirtschaftsverbände: "Jedoch sind das alles deutlich gesprochen, nicht sehr viel mehr als Fleißarbeiten der betreffenden volkswirtschaftlichen Abteilungen". Probleme der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Nürnberg 1958, S. 12.
- 3) HALLSTEIN, W.: Einführung zum 7. Jahresbericht der EWG (1963/1964) vor dem Europäischen Parlament. Straßburg 18.6.1964, S. 2 f.

konstitutionellen, persönlichen Optimismus oder wagemutiges Temperament?"

So notwendig auch die Kritik der einzelnen empirischen Arbeiten ist, sie darf dennoch nicht als pauschale Verurteilung jeglicher theoretischer Abklärung komplexer Sachverhalte gewertet werden. Im Gegenteil kann der Wert solcher theoretischer Analysen gar nicht überschätzt werden. Wie anders könnte der Einfluß bestimmter zentraler Größen in einem Problemkreis deutlich gemacht werden, wenn nicht durch gewisse, aus theoretischer Forschung gewonnene Fragestellungen. ¹⁾ Nur so ist es sinnvoll, an das empirische Material heranzugehen, denn "man vergesse nie, daß das Meer der Tatsachen stumm ist" ²⁾ und erst durch geeignete theoretische Ansätze zum Sprechen gebracht werden kann.

Nun ist es aber nicht verwunderlich, daß die Annahmen immer wirklichkeitsfremder werden müssen, je allgemeiner die Analyse ist ³⁾, und die Theorie der empirischen Forschung sozusagen leicht einen Schritt voraus ist ⁴⁾. Andererseits ist die beste Theorie in ihrem Kern getroffen, wenn es der Empirie nicht gelingt, den Vorsprung zu verringern, d.h. eine Verifikation an der Realität, wenigstens in geringem Umfang, durchzuführen. Aus der bisher klar hervorgetretenen Komplexität der Integrationszusammenhänge dürfte aber verständlich werden, daß es uns unmöglich erscheint, sämtliche Einflußfaktoren empirisch zu beleuchten. Wir können es im folgenden vielmehr nur als unsere Aufgabe betrachten, einigen Hauptaspekten des Integrationsprozesses der EWG in der Realität nachzuforschen. Dies wird die Aufgabe des nun folgenden empirischen Teils sein.

-
- 1) JANSSEN, L.H.: Free Trade, Protection and Customs Unions. Leiden 1961, S. 112; "theoretical understanding can never be without value in practical dealings.. we may gain some insight.. into the factors that govern these changes".
 - 2) SCHNEIDER, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie. Bd. III, 8. verb. Aufl., Tübingen 1964, S. 342.
 - 3) JANSSEN, L.H.: op. cit., S. 111; "the more general analysis, the more heroic the assumptions".
 - 4) "The arguments used in theoretical discussions.. are more advanced than either our concrete knowledge of the forces acting in any market.. or our political practice."
- TINBERGEN, J.: International Coordination of Stabilization and Development Policies. In: Kyklos, Vol. VII, 1959, Heft 3, S. 283.

VIERTER TEIL
 EMPIRISCHE UNTERSUCHUNG
 DER VERÄNDERUNGSTENDENZEN
 IN DEN HANDELSBILANZEN DER EWG-LÄNDER
 UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG
 DER INTEGRATIONSWIRKUNGEN

VORBEMERKUNG

Bevor wir die empirischen Aufweise der Handelsveränderungen und Handelsbilanzveränderungen der EWG-Staaten angehen, ist es nützlich, noch einige kurze Vorbemerkungen und Präzisierungen vorausszuschicken.

Die bisherige Gegenüberstellung der Integrationstheorie und der in diesem Sinn von den EWG-Ländern unternommenen Veränderungen der Handelsstruktur läßt eine gewisse Diskrepanz zwischen den theoretischen Forderungen und den tatsächlichen Erfolgen im konkreten Wirtschaftsgefüge erkennen. So ist von dieser Seite her eine nicht unbeträchtliche Einschränkung der Ergebnisse der Handelsbilanzentwicklung zu erwarten.

Wie wir schon mehrmals Gelegenheit hatten, darauf hinzuweisen, ist unter den Veränderungen in den Handelsbilanzen der Partnerländer der EWG die Handelsbilanz im weiten Sinn zu verstehen. So geht es - wie der Titel unserer Arbeit schon andeutet - um die Verschiebungen innerhalb des Handelsbilanzgefüges, d. h. auch innerhalb ihrer einzelnen Komponenten. ¹⁾

Daraus ergibt sich eine doppelte Betrachtung der empirischen Ergebnisse, die Erforschung der Handelsbilanzänderungen im weiten oder materiellen Sinn, die die ausschlaggebenden Veränderungen der gesamten Binnen- und Außenhandelsentwicklung der EWG-Staaten umfassen, und die Darstellung der Handelsbilanzveränderungen im engen bilanzmäßigen Sinn, die sich mit der reinen Gleichgewichtsbeurteilung, der reinen Gegenüberstellung von Exporten und Importen befaßt.

-
- 1) Wenn man unter dem realen Austauschverhältnis die wertmäßigen Veränderungen der Ein- und Ausfuhr an sich versteht, ohne sogleich an deren indexmäßige Gegenüberstellung (Terms of Trade im engen Sinn) bzw. an ihre wertmäßige gegenseitige Aufrechnung im Saldo (Handelsbilanz im engen Sinn) zu denken, ist der folgende Teil - wie übrigens auch die theoretische Darstellung - als eine Untersuchung des realen Austauschverhältnisses im weiten Sinn zu verstehen.

Die Notwendigkeit eines Rückgriffs auf eine weitergespannte Betrachtungsweise ergibt sich daraus, daß eine Handelsbilanz im engen Sinn, also die Untersuchung der Stabilität und Instabilität des Gleichgewichts, vor allem unter den nunmehr herrschenden Freihandelsbedingungen des EWG-Projekts, nicht ohne eine umfassendere Untersuchung der einzelnen Handelskomponenten verstanden werden kann.

Was die reine Gleichgewichtsbetrachtung angeht, ist eine abschließende negative oder positive Stellungnahme zum Ergebnis der EWG-Integration - soweit sie in unserer Untersuchungszeit schon abgegeben werden kann - erst gerechtfertigt, wenn sich nachweisen ließe, daß die Veränderung in der inneren und äußeren Handelsentwicklung die Handelsbilanzen der EWG-Partner entweder einer Stabilität angenähert, die Situation nicht verändert oder aber verschlechtert hätte.

Jedenfalls darf bei der Betrachtung der Gleichgewichtssituation nie vergessen werden, daß sie sich - wie auch immer - prinzipiell unter der Bedingung des marktwirtschaftlichen Ausgleichs der Handelsströme der EWG-Partner eingespielt hat und somit von dieser Seite um die Erfüllung des Vertragsziels von Rom bemüht war. Wenn dies möglich war, dann ist dies ein Zeichen, daß zugleich mit der externen auch die Schwankungen der internen Stabilität einigermaßen unter Kontrolle gebracht werden konnten, da man andernfalls gezwungen gewesen wäre, den Raum des marktwirtschaftlichen Geschehens in der Außenwirtschaft durch neue Kontrollen erheblich einzuschränken.

Da wir wegen der besseren Übersichtlichkeit der umfangreichen theoretischen Erklärung und nach diesem Muster unternommen empirischen Anpassungen der gesamten Wirtschaftsstruktur gezwungen waren, diese jeweils gesamthaft und separat darzustellen, verweist das nunmehr folgende empirische Material weitgehend auf die vorher gemachten Ausführungen. Zudem ist es - wie ein eigenes Kapitel gezeigt hat - weitgehend unmöglich oder zumindest willkürlich, eine genaue quantitative Zuteilung der einzelnen empirischen Daten auf spezielle Veränderungen einer so umfangreichen Neugestaltung der inneren und äußeren Wirtschaftsverhältnisse in allen EWG-Staaten vornehmen zu wollen, was zugleich die Vorwegnahme der theoretischen Erklärung rechtfertigen mag.

Aus diesen Gründen werden wir im folgenden, dort wo es offensichtlich mit der Errichtung der EWG zusammenhängt, nur von einem "EWG-Effekt" als Gesamtgröße sprechen können, der all die in der Theorie geschilderten, ineinander verwobenen Einzeleffekte umfaßt. Auch wenn er einer der umfassendsten Erklärungsfaktoren der Handelsbilanzverschiebungen in der Untersuchungszeit sein dürfte, soll darüber dennoch eine realistische Abwägung einzelner Sondereinflüsse nicht vergessen werden. Ihre Darstellung muß sich wegen der Interdependenz der ökonomischen Zusammenhänge wiederum eine Vereinfachung auf die hauptsächlichsten und charakteristischsten Züge gefallen lassen.

Die kritische Sichtung der empirischen Ergebnisse soll nun in drei Teilen vorgenommen werden, die sich aus einer globalen Betrachtung des Außenhandels der EWG und deren Auffächerung in die Komponenten des reinen Intra-EWG-Handels oder Binnenhandels und des reinen Extra-EWG-Handels oder reinen Außenhandels ergibt. Dabei stehen jeweils drei Gesichtspunkte im Vordergrund: die mit der EWG im Zusammenhang stehenden Veränderungen in der Expansion, die Tendenzen zur länder- und gütermäßigen Spezialisierung und die Stabilität des Handels der EWG-Länder.

A. HANDELSEXPANSION UND INTEGRATIONSFAKTOR

I. KAPITEL:

HANDEL UND HANDELSBILANZ DER EWG IM WELTVERGLEICH

1. Die Stellung des EWG-Gesamthandels in der Welt

1.1. Die Größenordnung der EWG als neuer Welthandelsmacht.

Als erstes soll eine größenmäßige Skizze des neuen Wirtschafts- und Handelsblocks der EWG, einen ersten Eindruck von der Stärke der sich unter der EWG-Integration vollziehenden, außenwirtschaftlichen Veränderungen im Welthandelsnetz vermitteln.

Seit dem Vertragsschluß von Rom darf die EWG als größte Handelseinheit der Welt angesehen werden, denn sie übertraf schon 1957 mit ihrem gesamten Außenhandelsumsatz (inkl. Binnenhandel) von 47,2 Mrd. Dollar den Wert der USA von 33,9 Mrd. Dollar um ein wesentliches. Dies entsprach einer Beteiligung an den Weltimporten und -exporten, von je rund 23 % und liegt wiederum - besonders bei den Importen - weit vor den USA und England. Deren Vergleichszahlen auf der Importseite betragen nämlich nur 13 % bzw. 11 % und auf der Exportseite 21 % bzw. 9 %.

Tabelle 8: Der Welthandelsanteil der EWG im internationalen Vergleich (1957)

Länder	Import (Mrd. \$)	Weltanteil (%)	Export (Mrd. \$)	Weltanteil (%) ¹⁾
EWG	24.8	23	22.4	22
USA	14.0	13	20.6	21
GB	11.4	11	9.3	9
Welt	107.4	100	100.5	100

Da jedoch die EWG schon seit der Gründung als einheitlicher, wenn auch während der Übergangszeit noch im Aufbau befindlicher, europäischer Binnenmarkt verstanden werden will, wird die Vergleichsbasis mit anderen Welthandelseinheiten stark verzerrt, wenn man den Handel der EWG-Länder untereinander nicht von Anfang an von dem reinen Handel der EWG mit der restlichen Welt, dem reinen Außenhandel, trennt.

1) KERMANN, H.: Europas handelswirtschaftliche Einheit. S. 55.

Da andererseits die Integration noch bei weitem nicht den Stand etwa der USA erreicht hat, kann er nicht völlig als regionale Handelsbeziehung betrachtet und somit aus unserer Betrachtung ausgeklammert werden.

Im Gegenteil. Diese Betrachtungsweise ist von großer Bedeutung, wenn wir es mit einer ähnlichen Integrationsform, beispielsweise der EFTA, zu tun haben, in der es auch einen Binnenhandel und einen reinen Außenhandel zu unterscheiden gilt.

1.2. Der Anteil der Mitgliedsländer am Gesamthandel der EWG

Stellt man sich andererseits auf den Standpunkt eines einzelnen Mitgliedslandes der EWG, dann können seine Handelswerte mit Drittstaaten nur verglichen werden, wenn darin Intra- und Extra-EWG-Handel enthalten sind. Denn für dieses Land ist beides - der Intra-EWG- und der Extra-EWG-Handel - schließlich Außenhandel, solange die Wirtschafts- und Währungsunion der EWG noch unvollendet ist und Grenzen zwischen den Mitgliedsländern bestehen.

Unter dem Außenhandel eines Mitgliedsstaates ist also sein Gesamthandel zu verstehen, über dessen Größenordnung nun ein kurzer Überblick gegeben wird.

Wie ein Vergleich der Einfuhr- und Ausfuhrwerte des gesamten Handels der EWG-Staaten seit 1958 zeigt, ist Deutschland die stärkste Außenhandelsnation der EWG. Sein Anteil von knapp einem Drittel an den Gesamtimporten der EWG und von ca. 39 % an den Gesamtexporten bleibt während der Zeit von 1958-1967 nahezu unverändert. Sein Außenhandel liegt dabei weit vor dem zweitstärksten Handelspartner der EWG, Frankreich, das 1958 knapp 25 % der Gesamtimporte und 22 % der Gesamtexporte stellte. Frankreich mußte allerdings bis 1967 rund zwei Prozent dieser Anteile vor allem zugunsten Italiens abtreten, das während der Integrationszeit als Handelsnation äußerst stark aufholte. Nahm Italien noch 1958 hinter den Niederlanden den 4. Platz im EWG-Importanteil und bei den Exporten sogar den letzten Platz ein, so hatte sich die Situation 1967 grundlegend geändert. Mit einem Import- und Exportanteil von 17,7 bzw. 15,5 ist Italien an die 3. Stelle in der EWG-Rangordnung vorgerückt. Dies wird auch klar, wenn man die Zuwächse Italiens zwischen 1958 und 1967 in Betracht zieht. Sie betragen auf der Import- und Exportseite 201 und 238 % und werden an 2. Stelle von Deutschlands Zuwächsen erst mit 136 bzw. 148 % gefolgt.

Tabelle 9: Vergleich der Import- und Exportentwicklung des Gesamthandels der EWG-Länder (in Mrd. Dollar und %)

Jahr/Wert	D		F		I		N		B/L		EWG	
	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X
Mrd. \$	7.4	8.8	5.6	5.1	3.2	2.6	3.6	3.2	3.1	3.1	22.9	22.8
1958 %	32.3	38.6	24.4	22.4	14.0	11.4	15.7	14.0	13.5	13.6	100	100
<hr/>												
Mrd. \$	17.4	21.7	12.4	11.4	9.7	8.7	8.3	7.3	7.2	7.0	54.9	56.1
1967 %	31.7	22.6	22.6	20.3	17.7	15.5	15.1	13.0	13.1	12.5	100	100

Deutschland stellt damit ca. ein Drittel des gesamten Handelsumsatzes der EWG, gefolgt von Frankreich mit rund 21 % und Italien mit 16,5 %, dessen Anteil sich seit 1958 um fast 4 % auf Kosten aller übrigen Mitgliedsländer vergrößert hat. Diese drei 'Großen' der EWG vereinigen auf sich also 72,1 % des gesamten EWG-Handels, Deutschland und Frankreich allein schon 55 %. Dabei ist Deutschlands Exportwert größer als der von Frankreich und Italien zusammen und damit der mit Abstand entscheidendste Faktor der Konkurrenzfähigkeit der EWG.

2. Der reine Außenhandel der Gemeinschaft im Weltvergleich (Extra-EWG-Handel)

2.1. Der Anteil am Welthandel

Auch unter Ausschluß des EWG-Binnenhandels liegt der Umsatz des reinen Außenhandels der Gemeinschaft von 1958 mit 32.1 Mrd. \$ noch immer an erster Stelle in der Welt, vor den USA mit 31 Mrd. \$ und der EFTA mit 29 Mrd. \$. An dieser Reihenfolge hat sich auch bis 1967 nichts geändert. Vielmehr vermochte die EWG ihren Vorsprung gegenüber den USA noch auszubauen, da es ihr gelang, den Handelsumsatz in den 10 Integrationsjahren zu verdoppeln, wogegen die Umsatzsteigerung der USA (87 %) hinter diesem Resultat zurückblieb.

Schon 1958 stand die EWG dabei an der Spitze der Weltimporte. Auch 1967 vermochte sie ihre Stellung als größter Importeur der Welt (17.3 %) zu halten. Dagegen begann sie die Integration noch keineswegs als größter Exporteur der Welt. Mit ihrem Anteil von 17.8 % lag sie mit deutlichem Abstand hinter den USA (19.8 %). Im Verlauf der 10 Integrationsjahre gelang ihr jedoch auch hier der große Sprung nach vorne. Schon 1965 konnte sie anteilmäßig mit den USA gleichziehen und sich 1967 eindeutig an die erste Stelle im Welthandel zu setzen.

Tabelle 10: Die anteilmäßige Stellung des Extra-EWG-Handels im Welthandel

Länder	Importe				Exporte			
	1958		1967		1958		1967	
	Mrd. \$	%	Mrd. \$	%	Mrd. \$	%	Mrd. \$	%
EWG	16.2	17.0	30.8	17.3	15.9	17.8	31.6	19.2
USA	13.2	13.9	26.7	15.0	17.8	19.8	31.2	19.0
EFTA	15.7	16.5	28.4	16.0	13.3	14.8	22.0	13.4
Welt 1)	94.5	100.0	177.8	100.0	88.9	100.0	164.7	100.0

Aufschlußreich ist dieser Vorsprung hauptsächlich bei einem Vergleich der Industriegüterexporte. Hierbei erreichte die EWG 1966 eine Höhe von 24.6 Mrd. \$ und übertraf die USA um ganze 5.5 Mrd. \$. Dies kann als ein Hinweis dafür gewertet werden, daß die EWG auf den Weltmärkten eine überaus starke Wettbewerbsstellung besitzt, bzw. die Erhaltung dieser Konkurrenzfähigkeit ein Gebot der Selbsterhaltung ist ²⁾, stellen doch ihre Fertigwarenausfuhren nicht weniger als ein Viertel der entsprechenden Weltexporte.

Da sich die EWG also auf der Ein- und Ausfuhrseite als dominierende Größe des Welthandels durchzusetzen vermochte, verschoben sich zum zweiten Mal im 20. Jahrhundert die Gewichte im Welthandel. Mußte anfangs Großbritannien seine Vorrangstellung an die USA abtreten, so waren diese im Verlauf der Integrationsperiode ihrerseits gezwungen, ihre Position als weltgrößter Handelsblock zugunsten der EWG zu räumen.

2.2. Die Außenhandelsexpansion der EWG im Vergleich zu anderen Handelsmächten

Zwischen 1958 und 1967 nahmen die Einfuhren der Gemeinschaft aus der Außenwelt in ausgeprägter Weise zu. Die Wertsteigerung von 16.156 Mio. \$ auf 30.767 Mio. \$ entspricht einem Gesamtzuwachs von 90 %. Obwohl die EWG damit unter der Expansionsrate der USA von 102 %, kann daraus noch keinesfalls der Schluß auf eine eventuelle Abkapselung von den Drittstaaten gezogen werden, hat sie doch immerhin einen Vorsprung vor dem Expansionsgrad der EFTA

1) Welthandel ohne Ostblock und EWG-Binnenhandel.

2) HALLSTEIN, W.: Die Stellung der EWG im Welthandel. Rede in der Sitzung der Beratenden Versammlung des Europarats und des Europäischen Parlaments. Straßburg 12.6.1964.

(81 %) und des Welthandels (88 %). Im Gegenteil scheint hier sogar noch eine beachtliche Offenheit gegenüber den Drittländern vorzuliegen, da das Jahr 1967 zudem noch durch eine konjunkturell bedingte völlige Importstagnation der EWG verzerrt ist. 1)

Tabelle 11: Die jährlichen Zuwachsraten der Ein- und Ausfuhrwerte des Außenhandels der EWG in % des Vorjahres

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Einfuhr	0.4	19.8	5.1	9.2	10.2	8.8	6.4	7.5	0.0
Ausfuhr	7.1	14.2	4.8	1.0	4.7	11.7	12.0	8.5	7.5

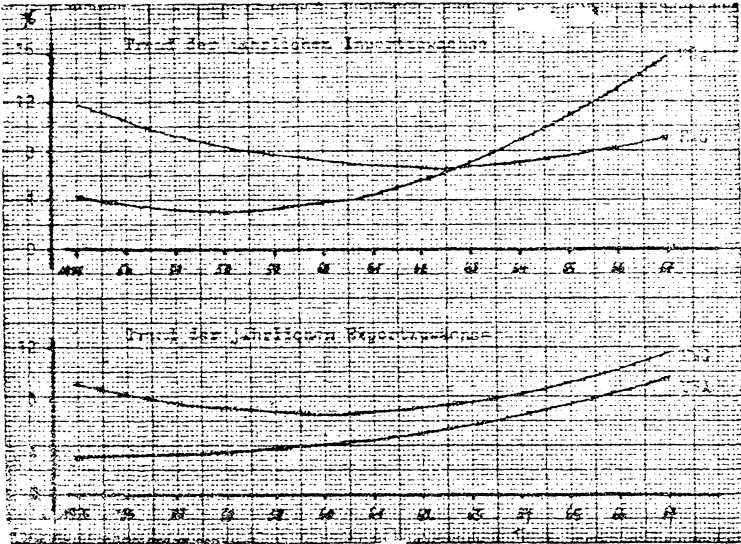
Andererseits wird dieser positive Eindruck stark verwischt, wenn man die Einfuhrtendenzen zwischen 1953 und 1967 in Form eines dreifachen Fünfjahresrhythmus untersucht. Dabei kommt nämlich zum Ausdruck, daß der Expansionsgrad der EWG-Importe langfristig im Sinken begriffen ist. Lag er 1953-1957 mit 62 % noch weit über allen Vergleichswerten anderer Blöcke, so schwächte er sich in der Folgezeit immer mehr ab und lag zwischen 1963 und 1967 schließlich niedriger als bei allen anderen Welthandelseinheiten.

Eine Trendberechnung der jährlichen Importausweitung spiegelt die gleiche Tendenz wider. 2) Sie ergibt eine sich im Vergleich zu den USA beständig abflachende Kurve, da die höchsten Zuwachsraten der EWG vor 1960 liegen und von den entsprechenden Werten der USA ab 1962 fast ausnahmslos übertroffen werden.

Lassen wir wiederum die Zuwachsraten von 1953-1967 - unterteilt in drei Fünfjahresrhythmen - zu Wort kommen, so bestätigt sich diesmal der auf der Importseite gefundene Eindruck nicht. In jeder der drei Fünfjahresperioden liegt der Gesamtzuwachs der EWG nicht nur über dem Expansionsgrad der USA und EFTA, sondern ebenso auch über dem Wachstum der Weltausfuhren. Damit wird die Wachstumsdominanz der EWG zwischen 1958 und 1967 gegenüber allen vergleichbaren Welthandelseinheiten deutlich unterstrichen. Dennoch liegt der höchste Expansionsrhythmus der EWG auch hier in der Zeit vor der EWG, die von den Nachkriegsauswirkungen des Nachholbedarfs auf der Importseite und der Erholung der Produktions- und Exportfähigkeit gekennzeichnet ist. Weiterhin fällt aber auf, daß der letzte Fünfjahreszeitraum durchgehend noch einmal einen kräftigen Exportzuwachs er-

-
- 1) Auf den ungleichmäßigen Verlauf der jährlichen Zuwachsraten werden wir noch ausführlich zu sprechen kommen.
 - 2) Auf die mathematische Darstellung der Trendkurven nach der Methode der kleinsten Abweichungsquadrate muß hier verzichtet werden.

Abbildung 1: Trendverlauf der jährlichen Zuwachsraten der Ein- und Ausfuhr im Außenhandel der EWG und USA zwischen 1955 und 1967



brachte, der weitaus höher liegt als derjenige der Mittelperiode.

Auch die Trendkurve der Exportsteigerungen von Jahr zu Jahr weist auf die Abflachung der Exportzuwächse in den ersten 5 Jahren der Integration und auf die daraufhin wieder einsetzende vermehrte Export- und Wettbewerbsfähigkeit der EWG auf dem Weltmarkt hin, in der die Zuwächse pro Jahr mit Ausnahme von 1963 nicht unter 7,5 % lagen.

Dieser Exportentwicklung steht ein Anstieg der Extra-EWG-Exporte zwischen 1958 und 1967 von 15.911 Mio. \$ auf 31.627 Mio. \$ gegenüber, was einem Gesamtzuwachs von 99 % entspricht und damit über den Wertsteigerungen aller vergleichbaren Handelsblöcke ¹⁾ der Welt sowie über der Anstiegsrate der Weltausfuhr (85 %) liegt. Die Ausfuhrverdoppelung in den 10 Integrationsjahren deutet auf eine sehr intensive Verflechtung der Exportindustrien mit den Absatzmärkten der Drittstaaten hin und läßt umfangreiche globale Abschließungseffekte der EWG von den Außenmärkten in dieser Hinsicht als weniger gefährlich erscheinen.

- 1) Eine Ausnahme bildet Japans Exportexpansion (1958-1967) um 275 %, das jedoch wegen nur geringfügiger Anfangswerte nicht als vergleichbarer Handelsblock gelten kann.

Tabelle 12: Entwicklung der durchschnittlichen Ein- und Ausfuhrzuwächse der EWG im Vergleich mit ausgewählten Drittländern zwischen 1953 und 1967 (in %)

Jahre	EWG		USA		EFTA		WELT	
	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.	Imp.	Exp.
1953-57	62	52	21	31	35	36	41	33
1958-62	39	30	23	20	30	24	25	24
1963-67	25	46	57	36	31	25	39	38
1958-67	90	99	102	76	81	67	88	85

2.3. Die Stellung der Mitgliedstaaten im Extra-EWG-Handel

Wiederum weist die Handelsintensität der EWG mit Drittländern beträchtliche Unterschiede auf, wenn man die Stellung der einzelnen Mitgliedsstaaten herauskristallisiert.

Tabelle 13: Aufteilung des Extra-EWG-Handels auf die einzelnen Mitgliedstaaten in Mio. Dollar und % des Extra-EWG-Handels ¹⁾ der Gemeinschaft

	D		F		I		N		B/L	
	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X
Wert	5.46	6.40	4.38	3.98	2.52	1.97	2.11	1.88	1.67	1.67
1958 %	34	40	27	25	16	12	13	12	11	11
Wert	10.48	13.73	7.00	6.67	6.31	5.32	3.79	3.28	3.18	2.60
1967 %	34	43	23	21	21	17	12	10	10	8

1958 hatte Deutschland - die stärkste Handelsnation der EWG auch im Extra-EWG-Handel - von den 16 Mrd. Dollar Extra-EWG-Einfuhren der Gemeinschaft allein rund 5.5 Mrd. \$ oder rund ein Drittel gestellt. Es folgten Frankreich mit 4.4 Mrd. \$ oder 27 % und erst mit weitem Abstand die Gruppe Italien, Niederlande und Belgien mit 16 %, 13 % und 11 %. Die unterschiedlichen Wachstumsraten zwischen 1958 und 1967, besonders der herausragende Importanstieg Italiens um 150 % und der dazu vergleichsweise geringe Importzuwachs Frankreichs um nur 60 %, haben

1) aus SAEG, Außenhandel; Monatsstatistik 1968/6 und eigene Berechnungen; EWG ist jeweils 100 %. Ihre Werte sind in einer früheren Tabelle verzeichnet.

schließlich die anteilmäßigen Größenverhältnisse stark verändert. Italien hat nun mit seinem neuen Anteil von 21 % an den Drittimporten der EWG fast den Anschluß an den stark abgesunkenen Importanteil Frankreichs (23 %) gefunden. Beide Länder bilden nach Deutschland, dessen Überlegenheit nun umso stärker hervortritt (34 %), die Mittelgruppe vor der Gruppe der 'Kleinen'. Wie bei Frankreich sind jedoch auch bei der Benelux-Union die anteilmäßigen Größenverhältnisse rückläufig. Somit ging die Aufwärtsentwicklung in Italien auf Kosten der Anteile aller übrigen Mitglieder außer Deutschland. Jedoch muß man bei dieser Entwicklung berücksichtigen, daß Italiens Außenhandel anfänglich ziemlich unbedeutend war und erst unter der EWG einen solch erstaunlichen Aufschwung genommen hat.

Bei den Ausfuhren nimmt Deutschland eine noch dominierendere Rolle in der Gemeinschaft ein. Von den 31,6 Mrd. \$ Exporten der Gemeinschaft in die Außenwelt stellte Deutschland 1967 allein 13,7 Mrd. \$. Das sind 43 % aller Ausfuhren der EWG. Dieses Übergewicht konnte in der Integrationszeit sogar noch ausgebaut werden, war 1958 der Anteil doch noch 3 % geringer. Nur halb so viele Exporte konnte erst der zweitgrößte Exporteur der EWG, Frankreich, in die Drittstaaten ausführen und erreichte damit eine Exportstärke, die Deutschland schon zu Beginn der Integration inne gehabt hatte. Zwar steigerte Italien seine geringen Exportwerte von 1958 während der folgenden 10 Jahre um 171 %, aber sein Anteil bewegt sich im Vergleich zu Deutschland immer noch in einer untergeordneten Größenklasse. Selbst wenn man die Anteile Italiens und der Benelux-Staaten bzw. Italiens und Frankreichs zusammenfaßt, reichen sie nicht an Deutschlands Vorrangstellung heran.

Dieser Exportwert Deutschlands von 13,7 Mrd. \$ liegt damit nur knapp unter dem Export Großbritanniens, dem größten Exporteur des EFTA-Blocks (14,3 Mrd. \$), obwohl bei der EWG nur der reine Handel mit Drittstaaten, nicht aber der gesamte Exportwert, einschließlich der Exporte in die EWG, berechnet ist. Allein dieser Wert von 13,7 Mrd. \$ macht schon 44 % der gesamten Größe der US-Exporte aus, während es beim Gesamtexport Deutschlands von 21,7 Mrd. \$ nicht weniger als 70 % wären, womit Deutschland hinter den USA die zweitgrößte Exportnation der Welt darstellt.

3. Die allgemeinen Tendenzen in der Handelsbilanzentwicklung der EWG

3.1. Die Entwicklung der Handelsbilanz der Gemeinschaft

Die Tatsache, daß sich die EWG offensichtlich nicht vom Welthandel abgeschlossen hat und wohl auch nicht abschließen konnte, wird auch aus einer Gegenüberstellung der Export- und Importwerte der Gemeinschaft, also aus ihrer Handelsbilanzentwicklung deutlich.

Tabelle 14: Die Entwicklung der Handelsbilanz der Gemeinschaft in Mio. Dollar

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
HB	-245	+844	+38	-27	-1717	-3048	-2677	-1489	-1337	+860
D. 1)	98	105	100	100	92	88	90	95	96	103

Dies kommt dadurch zum Ausdruck, daß die Handelsbilanz der Gemeinschaft gegenüber der Außenwelt während der Integrationszeit überwiegend passiv ist. Nur die Jahre 1959, 1960 und 1967 weisen einen Überschußsaldo auf, alle anderen Jahre sind, wenn auch in stark unterschiedlicher Höhe defizitär. Vergleicht man dazu die Bilanz der USA und EFTA, dann nimmt die EWG in ihrer Tendenz eine Mittelstellung ein, denn der Handelsbilanzsaldo der USA ist ständig aktiv und schwankt zwischen 1958 und 1967 außer 1959 (+ 2,03 Mrd. Dollar) zwischen Überschüssen von 4,5 und 7,4 Mrd. Dollar.

Auf der anderen Seite bewegt sich der Handelsbilanzverlauf der EFTA. Er wird ganz eindeutig von den Saldenverläufen Großbritanniens als stärkster Handelsmacht der EFTA bestimmt und bewegt sich ständig im negativen Bereich.

Während nun in den USA die Tendenz zu sich leicht vergrößernden Handelsbilanzüberschüssen besteht, wächst das Defizit der EFTA seit 1953 laufend an und erreichte 1967 sogar eine Höhe von 6,34 Mrd. Dollar.

Versucht man die Handelsbilanzentwicklung der EWG in verschiedene Bewegungen einzuteilen, dann fallen 4 verschiedene Bilanzperioden auf. Bestanden zwischen 1953 und 1957 noch starke Defizite zwischen 1-3 Mrd. £, so ist ab 1958 ein deutlicher Umschwung zur Handelsbilanzaktivierung zu erkennen, die 1959 zu einem Aktivum von rund 830 Mio. Dollar und 1960 und 1961 zu beinahe ausgeglichenen Handelsbilanzen führte. Von da ab fällt aber die Handelsbilanzkurve in 2 Jahren

1) D. = Deckungsverhältnis; Prozentuale Deckung der Einfuhren durch die Ausfuhren.

von neuem weit in den Defizitbereich ab und erreicht 1963 mit rund 3 Mrd. Dollar ihren absoluten Tiefpunkt. In der Folgezeit wird nun dieses hohe Defizit langsam immer mehr reduziert bis 1967 ein zweites Mal in der Integrationsperiode ein Überschuß von über 800 Mio. Dollar registrierbar war.

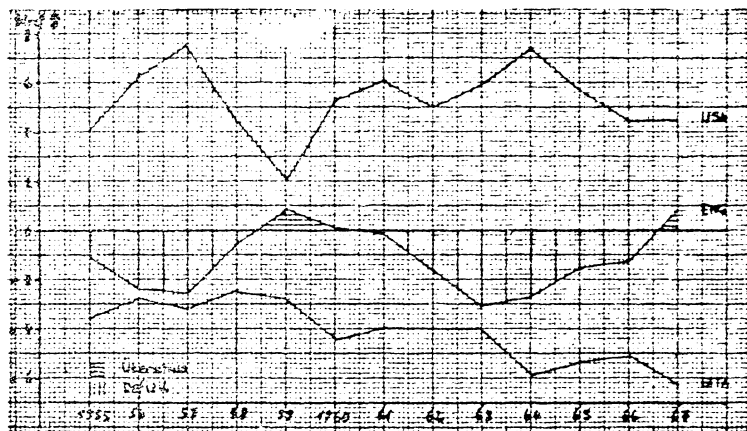
Dieselbe Bewegung ist in anschaulicherer Form aus der Veränderung des prozentualen Deckungsverhältnisses der Einfuhren durch die Ausfuhren abzulesen, das von 105 % im Jahre 1959 bis auf nur 88 % abfällt (1963) und dann langsam wieder eine Aufwärtsbewegung bis auf 103 % vollzieht. Das durchschnittliche Deckungsverhältnis der EWG beträgt in der Integrationszeit 96,7 % und beweist im Vergleich zu den 129 % der USA, daß der Betrag der EWG zur 'harmonischen Entwicklung des Welthandels' weitaus größer ist als der der USA. Dies wird vollends einleuchtend, wenn man die extremsten Defizitwerte der EWG von 1963 und 1964 bei 3.0 und 2.7 Mrd. \$ den gewaltigen Außenhandelsüberschüssen der USA von 5.9 bzw. 7.4 Mrd. \$ gegenüberstellt. Für diese Ausschläge in den Überschuß- und Defizitbereich sind zum Teil Sonderbewegungen in den einzelnen Partnerländern, vor allem in Frankreich, Italien und Deutschland verantwortlich, auf die noch näher einzugehen sein wird, zum anderen Teil können sie mit Maßnahmen der EWG-Integration in Zusammenhang gebracht werden.

Tabelle 15: Die Handelsbilanzentwicklung der EWG, EFTA und USA in Mrd. \$

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
EWG	-1.0	-2.4	-2.5	-0.3	+0.8	0.0	0.0	-1.7	-3.0	-2.7	-1.5	-1.3	+0.9
USA	+4.0	+6.3	+7.4	+4.5	+2.0	+5.3	+6.0	+5.0	+5.9	+7.4	+5.7	+4.5	+4.5
EFTA	-3.6	-2.8	-3.2	-2.5	-2.8	-4.4	-3.9	-4.0	-4.0	-5.9	-5.4	-5.1	-6.3

Importe der USA in fob.

Abbildung 2: Die Handelsbilanzentwicklung der EWG, EFTA und USA in Mrd. \$



3.2. Die Entwicklung der totalen Handelsbilanzen der einzelnen EWG-Länder ¹⁾

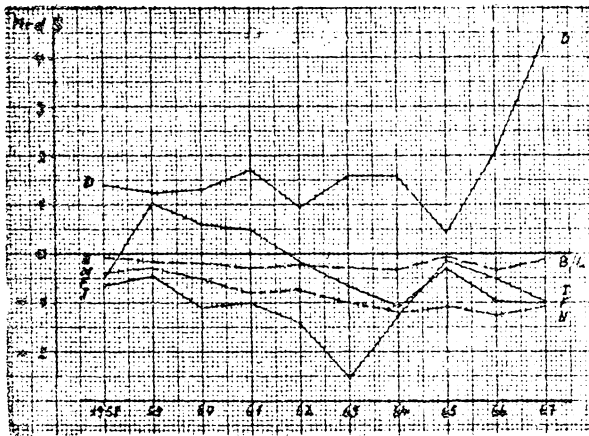
Aus der Gegenüberstellung der Gesamtsalden der einzelnen EWG-Mitgliedstaaten ist zu entnehmen, daß allein Deutschland zwischen 1958 und 1967 eine durchgehend aktive Handelsbilanz aufzuweisen hat, deren Überschüsse mit Ausnahme von 1962 und 1965 nicht unter +1,2 Mrd. \$ lagen. In den Jahren 1966 und 1967 hatte Deutschland sogar mit extremen Überschußwerten von 2,1 Mrd. \$ und 4,4 Mrd. \$ zu kämpfen. All dies ist eine eindruckliche Illustration der überaus starken Wettbewerbsstellung der deutschen Exportindustrie auf den Märkten innerhalb und außerhalb der EWG. Die Höhe dieser Aktivposten ist in den letzten Jahren in eine Reihe mit den Überschüssen der USA zu stellen, die schließlich auch als Zeichen der amerikanischen Konkurrenzfähigkeit gedeutet werden.

Dem stehen bei den restlichen EWG-Partnern überwiegend defizitäre Handelsbilanzen mit teils gewichtigen Passivposten gegenüber. Die einzige Ausnahme davon bilden die Überschüsse der französischen Handelsbilanz von 1959-1961, die

1) Während der totale Handelsbilanzsaldo der Gemeinschaft mit dem Saldo des reinen Extra-EWG-Handels identisch ist, da es im Intra-EWG-Handel definitionsgemäß keine Handelsbilanz geben kann, gilt dieselbe Betrachtungsweise keineswegs für die einzelnen Mitgliedstaaten. Da der Handelsverkehr eines EWG-Landes mit seinen Partnerstaaten keineswegs ausgeglichen sein muß, setzt sich dessen totale Handelsbilanz aus einem Intra-EWG-Saldo und einem Extra-EWG-Saldo zusammen.

jedoch in den folgenden Jahren von Defiziten bis zu einer Mrd. \$ abgelöst werden. Das größte Schuldnerland der EWG ist allerdings Italien, das allein in sechs Integrationsjahren Defizite von einer Mrd. \$ und mehr zu verzeichnen hat. Nach fünf Jahren fast kontinuierlicher Passivierung bildete 1963 das Defizit von 2,5 Mrd. \$ den absoluten Tiefpunkt in den Handelsbilanzen aller Mitgliedstaaten. Zwar waren die folgenden zwei Jahre durch eine rasche Erholung gekennzeichnet, doch wurde sie ab 1965 wieder durch eine sukzessive Verschlechterung der Bilanz abgelöst.

Abbildung 3: Der Verlauf der totalen Handelsbilanzen der EWG-Länder zwischen 1958 und 1967 (in Mrd. \$)



Sehr gleichförmig entwickelten sich dagegen die Bilanzen der Benelux-Länder. Der fast geradlinigen Defizitierung des holländischen Handelsbilanzverlaufs auf über 1 Mrd. \$ steht eine Passivierung von Belgien/Luxemburg gegenüber, die nur in zwei Jahren den Wert von -300 Mio. \$ knapp übersteigt und somit das günstigste Bild unter den Defizitländern der EWG bietet.

Gesamthaft ist in den Jahren 1965 und 1966 eine bemerkenswerte Harmonisierung in den Bilanzverläufen aller EWG-Partner zu konstatieren. 1965 nämlich zeigen alle Mitgliedstaaten eine auffällige Tendenz zur Reduktion ihrer Ungleichgewichte, während diese Bewegung 1966 wieder abrupt auseinanderstrebt. 1967 vermag dann schließlich der gewaltige deutsche Exportüberschuß von 4,4 Mrd. \$ sämtliche, meist hohen Defizite der übrigen EWG-Staaten aufzuwiegen und die Gesamtbilanz der Gemeinschaft zu aktivieren.

Die bisherige globale Skizze der größenmäßigen Veränderungen des Gesamthandels und Außenhandels sowie der totalen Handelsbilanzen wurde unternommen, um einen zusammenfassenden Überblick über die augenfälligsten Veränderungen in den Handelsbilanzen zu gewinnen. Dabei wurde es jedoch bewußt unterlassen, auf die Begründung dieser Entwicklungen einzugehen, worunter der Einflußfaktor der EWG-Integration eine hervorragende Rolle einnimmt.

Dies bleibt den folgenden Kapiteln überlassen, die sich mit der Verbindung von Expansionswirkungen und Handelsbilanz, Integrationswirkungen und Arbeitsteilung und Stabilität der Handelsbilanzen befassen.

II. KAPITEL: DIE SONDERENTWICKLUNG IM BINNENHANDEL DER EWG

1. Die allgemeinen Entwicklungstendenzen im EWG - Binnenhandel

1.1. Die Handelsintensität im Binnenhandel der Gemeinschaft

Eine ungleich explosivere Ausdehnung als im Extra-EWG-Handel vollzog sich im Binnenhandel der Gemeinschaft. Hier stellte sich in den 10 Integrationsjahren ein sprunghafter Gesamtzuwachs des Handels von 6.8 Mrd. \$ auf 24.2 Mrd. \$ ein. Dies entspricht einer prozentualen Steigerung von 257 %. Die Größenordnung dieser Veränderung wird besonders deutlich, wenn man diese dreieinhalbfache Ausweitung des Intra-EWG-Handels mit der Ausweitung des Extra-EWG-Handels von weniger als 100 % konfrontiert. Obwohl dieser Wert seinerseits im Weltvergleich einen hohen Rang einnimmt, wirkt er im Vergleich zur Binnenhandelsexpansion eher bescheiden.

Auch die Gegenüberstellung mit dem entsprechenden Gesamtzuwachs des EFTA-Binnenhandels (144 %) unterstreicht, welch außerordentliche Steigerung und weitgreifende Veränderung sich in der Handelsstruktur der EWG vollzogen hat.

Tabelle 16: Die Binnenhandelsentwicklung ¹⁾ von EWG und EFTA in Mio. \$ und Veränderung in % des Vorjahres

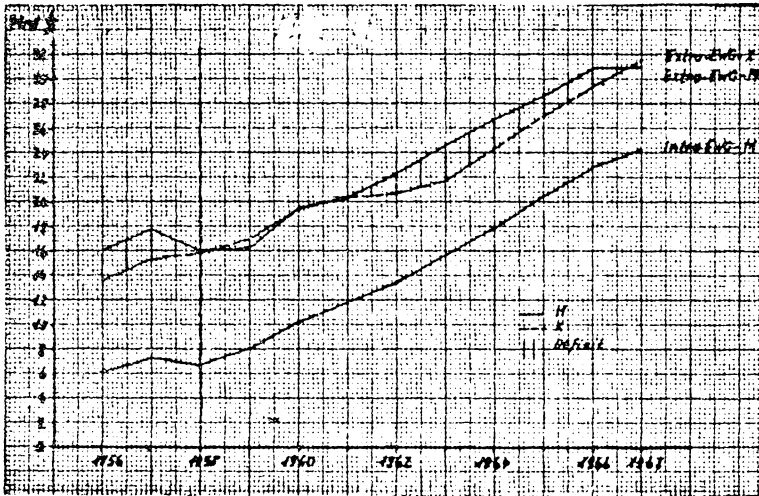
	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
EWG Wert	6790	8082	10150	11718	13416	15737	18054	20442	22922	24161
Zuwachs		19.0	25.5	15.4	14.4	17.3	14.7	13.2	12.1	5.4
EFTA Wert	3043	3243	3638	3956	4225	4706	5528	6095	6666	7411

1) Wie schon bekannt, ist eine Berechnung des Binnenhandels der Gemeinschaft allein auf der Grundlage der Einfuhr möglich, da sich Ein- und Ausfuhren bei gleicher Berechnungsgrundlage (fob) entsprechen müssen. Die aus der Importberechnung in cif-Werten resultierenden Unterschieden dürfen hier vernachlässigt werden, da sie nur einen Unterschied zwischen Ein- und Ausfuhren von durchschnittlich 2-3 % bewirken.

Nicht umsonst wurden daher 1967 über 2/5 des Gesamthandels der Gemeinschaft (44 %) mit dem Integrationsraum selbst abgewickelt, während es 1960 noch 34 % waren. Zur gleichen Zeit verschob sich der Anteil des EFTA-Binnenhandels am entsprechenden Gesamthandel nur von 16 % auf 21 %.

Dies legt ein eindrucksvolles Zeugnis davon ab, daß sich gerade in der EWG die Handelsausrichtung immer stärker auf den Warenverkehr unter den EWG-Ländern selbst konzentriert, so daß es naheliegt, diese Umorientierung mit dem Integrationssystem der EWG in Zusammenhang zu bringen.

Abbildung 4: Der Intra- und Extra-EWG-Handel der Gemeinschaft in Mrd. \$



Allerdings soll dabei nicht übersehen werden, daß der Anteil des EWG-Binnenhandels am Gesamthandel auch schon 1960 weitaus höher lag als bei der EFTA. Dennoch fällt auf, daß die Handelskonzentration auf den eigenen Integrationsraum bei der EWG entschieden ausgeprägtere Formen annahm als bei der EFTA.

Tabelle 17: Anteil des Binnenhandels am Gesamthandel von EWG und EFTA (in %)

	EWG			EFTA		
	1953	1960	1967	1953	1960	1967
Intrahandel	26	34	44	16	16	21
Extrahandel	74	66	56	84	84	79
Gesamthandel	100	100	100	100	100	100

1. 2. Die Intensität des EWG-Binnenhandels bei den einzelnen EWG-Ländern

Diese überragende Entwicklung des Intra-EWG-Handels ist bei allen EWG-Ländern ohne Ausnahme wieder zu finden. Aus der Gegenüberstellung der Wachstumsraten des Intra- und Extrahandels der Mitgliedstaaten zwischen 1958 und 1967 lassen sich trotz aller Unterschiede in den Expansionsraten der Partnerländer erste Andeutungen über die Einwirkungen der EWG-Integration auf die Handelsrichtung gewinnen.

Bei allen sechs Ländern ist nämlich einheitlich die Tendenz gewahrt, daß der Binnenhandel in auffälliger Weise einer schnelleren Entwicklung unterliegt als der Außenhandel dieser Staaten. Dieser Trend ist selbst dann nicht zu verkennen, wenn man in Rechnung stellt, daß abgesehen von der Benelux-Union, das wertmäßige Ausgangsniveau des Binnenhandels der Mitgliedstaaten weit geringer war als dasjenige ihres Extra-EWG-Handels.

Tabelle 18: Gesamtzuwächse des Intra- und Extra-EWG-Handels der Mitgliedstaaten (1958-1967) (in %)

	D		F		I		N		B/L	
	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra	Intra	Extra
Import	262	92	338	60	393	149	199	80	181	90
Export	233	115	314	68	455	171	193	75	222	55

So liegt bei Deutschland die Expansion der Intra-EWG-Einfuhren fast dreimal höher als bei den Extra-EWG-Einfuhren. Auf der Ausfuhrseite beträgt das Verhältnis 2:1.

Weit ausgeprägter ist die unterschiedliche Handelsentwicklung bei Frankreich, verlaufen doch die entsprechenden Ein- und Ausfuhrsteigerungen im Intra- und Extra-EWG-Handel im Verhältnis von 5:1. Da der französische Außenhandel sich nur um 60-70 % auszuweiten vermochte, dürfte der Vergleich mit dem Binnenhandel darauf hindeuten, daß sich Frankreich in der Berichtszeit auf Kosten eines

Teils seiner äußeren Handelsbeziehungen dem Intra-EWG-Handel zugewendet hat.

Diese Tendenz liegt bei Italien nicht in diesem Maße vor, denn wohl sind die italienischen Handelszuwächse mit der EWG absolut gesehen die höchsten, doch hängen sie mit dem anfänglich kaum auf die EWG ausgerichteten Handel zusammen. Andererseits sind auch die Expansionsraten mit der Außenwelt die höchsten im EWG-Vergleich, so daß das Verhältnis zwischen Binnenhandels- und Außenhandelssteigerung nur 2,5:1 beträgt. Die Steigerung des italienischen Handels erstreckte sich damit sowohl auf die EWG wie auch auf die Außenwelt. In den Benelux-Staaten ist mit Ausnahme der Exportseite Belgiens die Überlegenheit des Binnenhandelszuwachses nicht ganz so ausgeprägt, was vor allen Dingen mit der vorher schon bestehenden Ausrichtung des Handels auf ihre eigene Wirtschaftsunion zusammenhängt. Aus diesem Grunde war es ihnen nicht so leicht möglich, ihren relativ hohen Handelsanteil mit der EWG noch stärker auszuweiten.

Abbildung 5: Vergleich des Binnen- und Außenhandelswachstums der EWG-Länder zwischen 1958 und 1967 in % (Äußere Säule = Binnenhandel, innere Säule = Außenhandel)



Unter Berücksichtigung der verschiedenen hohen Wachstumsraten des Binnenhandels ist auch die Verschiebung in der Rangfolge der stärksten Binnenhandelsländer der Gemeinschaft verständlich. Während Deutschland als größtes Binnenhandelsland ungefährdet blieb, mußten die traditionell auf den EWG-Markt ausgerichteten Beneluxländer ihren 2. Platz von 1958 im Laufe der Integration an Frankreich abtreten. Obwohl auch Italien seine Stellung im Intra-EWG-Handel auszubauen vermochte, nimmt es auch 1967 wegen seiner anfänglich nur äußerst geringen Binnenhandelsausrichtung weiterhin den letzten Platz ein.

Ganz ähnlich vollzog sich die Entwicklung auch auf der Exportseite. Auch hier verschob sich die relative Handelsposition auf Kosten der Benelux-Staaten und zugunsten Frankreichs und Italiens.

Tabelle 19: Die Entwicklung des Intra-EWG-Handels der einzelnen EWG-Staaten in Mrd. \$ und % des Binnenhandels der Gemeinschaft

	D		F		I		N		B/I.	
	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
Import	1.90	6.87	1.23	5.37	0.69	3.39	1.52	4.35	1.46	3.98
%	28	28	18	22	10	14	22	19	22	17
Export	2.41	8.00	1.14	4.70	0.61	3.37	1.34	4.00	1.38	4.43
%	35	33	17	19	9	14	20	16	20	18

2. Die Handelsexpansion des Intra-EWG-Handels als Aspekt der Integration

2.1. Die Herauslösung des EWG-Effekts

Wie wir schon in einem vorhergehenden Kapitel sehen konnten, ist jegliche bisher unternommene Abschätzung der Handelsschaffungs- und Handelsablenkungseffekte der EWG-Integration oder von Integrationen im allgemeinen mit schwerwiegenden Mängeln behaftet und so stark anfechtbar, daß man bestenfalls nur einige allgemeine Tendenzen daraus ablesen kann.

Um diesen methodischen Schwierigkeiten zu entgehen, wollen wir im nachstehenden Abschnitt nur versuchen, einen Aufweis dafür zu erbringen, daß die EWG tatsächlich Auswirkungen auf den Handelsverkehr und die Handelsbilanzen der EWG-Länder gehabt hat, unberücksichtigt der detaillierten Herkunft dieser Gesamtwirkung. Mit anderen Worten wollen wir versuchen, einem langfristig anhaltende Tendenzen widerspiegelnden EWG-Effekt auf die Spur zu kommen, der einen Ansatzpunkt für eine kausale Verknüpfung von Handelsentwicklung und EWG-Integration bietet. Andererseits soll aber die Analyse - wegen der erwähnten Restriktionen - nicht so weit vorangetrieben werden, daß in eine statische und eine dynamische Einflußkomponente auf die Handelsentwicklung der EWG-Länder unterschieden wird, wie wir sie im theoretischen Teil geschildert haben.

Tatsächlich kann dieser 'EWG-Effekt', so global er auch ist, für das Ziel unserer Untersuchung vollauf genügen, zumal eine verfeinerte Analyse offensichtlich im Grunde auch zu keinen anderen als globalen Tendenzen eines Integrationsinflusses auf die Handelsbilanzen gelangt oder sogar gelangen kann.

Zunächst wollen wir zudem so vorgehen, als sei die EWG der einzige Einflußfaktor auf die Handelsbilanzentwicklung der letzten 10 Jahre gewesen, d. h. die sonstigen vielfältigen Wirkfaktoren werden vorerst als unbedeutend oder als nur äußerst kurzfristig wirksam angesehen, so daß ihre Berücksichtigung nicht in den Rahmen unserer Arbeit fiele.

Eigentlich hängt eine Veränderung der Handelsströme im Handel der EWG von zwei Hauptwirkungen ab: von der EWG-Integration als Veränderung der handelspolitischen Grundlagen und andererseits von der Veränderung der wirtschaftlichen Aktivität als konjunkturpolitischer Wirkfaktor. Sein Indikator ist die Entwicklung des realen Bruttosozialprodukts und die industrielle Produktion. So wie unter dem EWG-Effekt verschiedene partikuläre Impakte wirksam werden, so gilt dasselbe nicht weniger von der Entwicklung des Bruttosozialprodukts. Dennoch mögen uns diese beiden Komponenten vorerst genügen. Beide werden nacheinander dargestellt werden: zuerst der EWG-Effekt, dann als notwendige Vervollständigung die Veränderung der Wirtschafts- und Konjunkturentwicklung. Andernfalls wäre die Handelsentwicklung nicht annähernd vollständig erklärt, sondern allzu vereinfacht und verzerrt dargestellt.

Zugleich soll aber schon jetzt darauf aufmerksam gemacht werden - darüber haben uns die theoretischen Erwägungen ausreichend unterrichtet -, daß dieser konjunkturelle Wirkfaktor nicht in dem Sinne als Ergänzung zur EWG-Integration verstanden werden darf, als stände er in keiner Beziehung zu den wirtschaftspolitischen Veränderungen des Integrationssystems selbst. Es handelt sich vielmehr auch hier um eine Globalkomponente, in der wiederum EWG-Wirkungen enthalten sind. An geeignetem Ort wird, sofern möglich, auch auf dessen Durchdringung durch die Veränderungen infolge der EWG, aufmerksam gemacht werden.

Um nun die trendmäßigen Auswirkungen der EWG auf die Handelsexpansion der EWG-Länder analysieren zu können, werden wir das Handelsvolumen des Binnenhandels und Außenhandels mit der Entwicklung des realen Bruttosozialprodukts bzw. der industriellen Produktion in Beziehung setzen. Da zwischen beiden Komponenten, Produktion und Handelsvolumen, eine feste Beziehung besteht, werden sie beide durch den Volumenindex auf das Referenzjahr 1958 bezogen. Verändert sich das Verhältnis im Verlauf der Integrationsjahre auffällig, dann darf die EWG dafür als 'Störfaktor' verantwortlich gemacht werden. Mit anderen Worten muß aus einer gegenüber der Produktion überproportionalen Handelsentwicklung auf den Einfluß des Integrationssystems der EWG geschlossen werden. Die daraus resultierende Maßzahl gibt dann an, in welchem Umfang sich der Handel unter dem Liberalisierungsmechanismus der EWG entwickelt hat.

So spiegelt das Verhältnis des Index des Handelsvolumens zum Index der industriellen Produktion wider, wie weit sich der Handel der EWG-Länder aus der Errichtung

des Handelssystems der EWG selbst erklären läßt. Damit ist eine trendmäßige, quantifizierbare Größenordnung für die Handelswirkungen der EWG gefunden, in der die kurzfristigen Schwankungen und Sondereinflüsse ausgeklammert wurden. Sie ist daher als ein nur globales Maß der im EWG-System begründeten Veränderungen der Handelsexpansion zu verstehen.

2.2. Die Entwicklung des Handelsverkehrs innerhalb und außerhalb der EWG im Verhältnis zur Produktionsentwicklung

Stellen wir nun entsprechend dem Gesagten die Volumenindizes des Handels und der Produktion gegenüber, dann ergibt sich folgendes Bild:

Tabelle 20: Vergleich der Volumenindizes des Handels, der industriellen Produktion und des Bruttosozialprodukts der Gemeinschaft (1958 = 100)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
(1) Intrahandel ¹⁾	124	152	174	198	230	261	292	324	344
Extrahandel									
(2) - Import	105	127	134	149	165	176	185	197	199
(3) - Export	111	125	129	130	135	148	164	178	191
(4) Brutto SP ²⁾	105	113	120	126	132	139	146	152	
(5) Industr. Prod.	106	118	126	133	140	150	156	164	170

1) Intra-EWG-Handel auf Importbasis

2) Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen

Stiegen gegenüber 1958 die Volumenindizes des Bruttosozialprodukts (bis 1966) und der industriellen Produktion der EWG um 52 bzw. 70 Punkte, so verlief der Anstieg der Exporte und Importe im Extra-EWG-Handel sogar noch weitaus schneller. Sie veränderten sich um 91 bzw. 99 Punkte. Damit wird klar, daß sich der reine Außenhandel der Gemeinschaft, und darunter die Importe noch stärker als die Exporte, überproportional zur Veränderung des Bruttosozialprodukts, aber auch zur industriellen Produktion, die ihrerseits einen beachtlichen Aufschwung genommen hat, entwickeln konnte.

Zieht man allerdings den Binnenhandel mit in die Betrachtung ein, dann konstatiert man von neuem dessen überragende Aufwärtsbewegung, die schon vorher, bei der Aufzeichnung der globalen Handelswerte, auffallen mußte. Seit 1958 expandierte das Handelsvolumen des Binnenhandels um nicht weniger als 244 Punkte, eine Steigerung, die diejenige der industriellen Produktion um das Dreieinhalbfache übertrifft. Bezogen auf das Bruttosozialprodukt von 1966 beträgt die Proportion sogar fast 4.5:1.

Aus dieser erstaunlichen Ausweitung des Binnenhandels der EWG muß auf eine äußerst klare Einwirkung des EWG-Effekts auf die Expansion des Handelsvolumens geschlossen werden. Vor allem dank der Errichtung des Handels- und Wirtschaftssystems der EWG konnte das Handelsvolumen im Intrahandel der Gemeinschaft einen solch überproportionalen Anstieg gegenüber der Produktionsentwicklung erzielen.

Dies gilt, wenn auch weit weniger ausgeprägt, auch für die Entwicklung des Extra-handels der EWG. Denn auch hier beträgt die Ausweitung im Verhältnis zum Brutto-sozialprodukt 1966 auf der Importseite fast das Doppelte.

Daraus läßt sich als tendenzielles Anzeichen schon ablesen, daß die Errichtung des EWG-Systems, das sich ja vor allem auf die internen Wirtschaftsbeziehungen der Partnerländer untereinander konzentriert, sich - zumindest global gesehen - keineswegs so nachteilig auf die Handelsbeziehungen mit der Außenwelt ausgewirkt hat, so wie es von Anfang an von den meisten Drittstaaten befürchtet worden war. Dennoch wird auch hier deutlich, daß die EWG ein Handelssystem darstellt, das vor allem eine Verflechtung der EWG-Partnerländer untereinander beabsichtigt, vor allem wenn man bedenkt, daß sich der Volumenindex des Intra-EWG-Handels seit 1959 nie um weniger als 20 Punkte pro Jahre, zwischen 1961 und 1966 sogar jährlich um über 30 Punkte ausweiten konnte. Diese Entwicklung konnte weder vom Außenhandel der Gemeinschaft noch von deren Produktionsentwicklung mitvollzogen werden. Damit hat sich das Gewicht der Handelseffekte infolge der Durchführung des EWG-Vertrages eindeutig der Bevorzugung des Binnenhandels vor dem Außenhandel der Gemeinschaft zugewendet.

Übersichtlicher wird diese Entwicklung noch, wenn wir nach obiger Methode den 'EWG-Faktor' aus den beiden Volumina des Handels und der Produktion herauslösen, indem wir ihr Verhältnis berechnen.

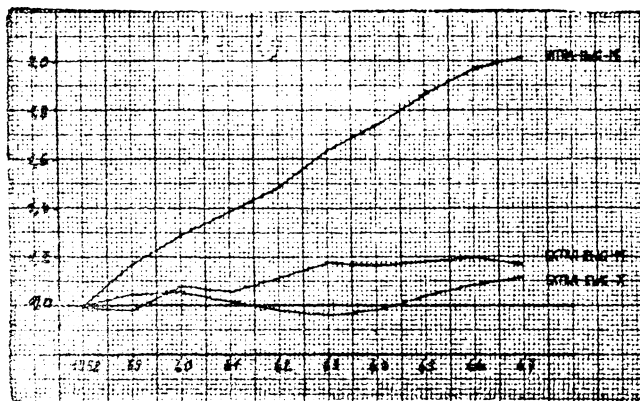
Tabelle 21: Die Volumenindices des Binnen- und Außenhandels der EWG im Verhältnis zum Brutto-sozialprodukt und zur industriellen Produktion (1958 = 1.00)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
(1) : (4)	1,18	1,35	1,45	1,57	1,74	1,88	2,00	2,13	
(1) : (5)	1,17	1,29	1,38	1,49	1,64	1,74	1,87	1,97	2,02
(2) : (4)	1,00	1,12	1,12	1,18	1,25	1,27	1,27	1,30	
(2) : (5)	0,99	1,08	1,06	1,12	1,18	1,17	1,19	1,20	1,17
(3) : (4)	1,05	1,10	1,07	1,03	1,02	1,08	1,10	1,11	
(3) : (5)	1,05	1,06	1,02	0,98	0,96	0,99	1,05	1,09	1,12

Diese Berechnungsart, die schon von SCHWEGLER ¹⁾ vorgeschlagen wurde, vermittelt einen Trendfaktor für die vielfältig wirksam gewordenen Handelseinflüsse der EWG. Ihre für die Expansion des Handelsvolumens und der Handelsverflechtung (der im EWG-System zusammengeschlossenen Mitgliedstaaten) günstigen und stimulierenden Wirkungen wurden in früheren Abschnitten schon eingehend behandelt, und bedürfen an dieser Stelle daher nur noch einer summarischen Erwähnung.

Folgende graphische Darstellung des Trendfaktors macht diese Auffassung vollends klar; es genügt hierbei nur das Verhältnis von Handelsvolumen und industrieller Produktion aufzuzeichnen, da die Proportion mit dem Bruttosozialprodukt graphisch davon nur unwesentlich unterschieden ist.

Abbildung 6: Das Verhältnis der Volumenindices von Handel und industrieller Produktion



Der Verlauf der Trendkurve zeigt deutlich den Abstand zwischen Binnen- und Außenhandel der Gemeinschaft.

Auffällig ist, daß der Binnenhandel sich nicht nur ständig über dem Wert 1 bewegt, ja sogar 1967 den Wert 2 erreicht, sondern auch, daß sich der Vorsprung in der Expansion gegenüber dem Index der industriellen Produktion nicht auf einem bestimmten Niveau stabilisiert, sondern sich bis zum Ende unserer Untersuchung in voller, fast konstant ansteigender Expansion befindet. In keinem Moment ihres Verlaufs sinkt die Kurve unter den Stand der Vorjahre.

1) SCHWEGLER, S.: op. cit., S. 70 ff.

Dies ist umso bezeichnender, als der Produktionsindex in der Integrationsperiode keineswegs zu irgend einem Zeitpunkt stagniert oder gar regrediert, sondern sich ebenso in ständiger, und im Vergleich zu anderen Welthandelseinheiten sogar überragender Expansion bewegt. So übertrifft die EWG den Anstieg des Produktionsindex der USA in allen Jahren außer 1959, 1966 und 1967.

Damit läßt sich die Überproportionalität des Anstiegs des Intra-EWG-Handels unter dem Einfluß der Handelsregelungen der EWG noch deutlicher illustrieren.

Im Außenhandel ist dieser Vergleich weit weniger augenfällig, obgleich hierbei berücksichtigt werden muß, daß die EWG nicht in erster Linie eine Offenheit gegenüber der Außenwelt angestrebt hat. Dennoch darf man aus der Entwicklung schließen, daß zumindest teilweise die Bestimmungen des EWG-Vertrags nicht allzu diskriminierend ausgefallen sind und die Gewichtsverlagerung auf dem Binnenhandel für die Außenwelt keineswegs verheerend waren. Es scheint sogar, daß die Außenhandelsstruktur - man vergleiche die Linie der Drittimporte der Gemeinschaft - der Gemeinschaft eine gewisse Weltoffenheit erzwungen hat. Darauf wird noch zurückzukommen sein.

Andererseits läßt sich aus den Trendkurven des Extra-Handels der Gemeinschaft ersehen, daß die Kurve bei den Drittimporten im Jahr 1959 unter 1 absinkt, d. h. unterproportional zum Produktionsindex steigt. Dies ist bei den Exporten in die Außenwelt sogar in den drei Jahren 1962, 1963 und 1964 zu beobachten. Da der Produktionsindex ja ständig ansteigt, müssen für diese unterproportionalen Entwicklungsphasen des Außenhandels der Gemeinschaft besondere Einflüsse gesucht werden. Dieser relative Rückzug vom Außenhandel der Gemeinschaft in den zitierten Jahren, muß - auch wenn es sich dabei in absoluten Werten immer noch um geringfügige Expansionen gegenüber den Vorjahren handelt - in der konjunkturellen Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität innerhalb und außerhalb der EWG gesucht werden.

An diesen Sonderentwicklungen wird deutlich, daß die EWG nicht der alleinige Wirkfaktor der Handelsentwicklung sein kann, sondern notwendigerweise durch eine Betrachtung der Produktionsgegebenheiten ergänzt werden muß, da sich schließlich in diesem Jahren der Produktionsindex überproportional zum Handelsvolumen expandiert hat. Dies heißt mit anderen Worten nichts anderes, als daß nur ein unterproportionaler Teil der Produktion in den Außenhandel mit den Drittstaaten gelangen konnte. Hierfür könnten sowohl die Diskriminierungen durch den EWGV als auch Konjunkturfaktoren verantwortlich sein. Da jedoch die Importdiskriminierung in den Folgejahren durch den fast völligen Aufbau des Handelssystems der EWG keinesfalls abgenommen hat, das Importvolumen der EWG mit der Außenwelt sich jedoch seit 1960 überproportional expandiert, ist eher auf Sonderentwicklungen im Produktionsbereich zu schließen.

Auch auf der Exportseite des reinen Außenhandels der Gemeinschaft, stellt sich in den kritischen Jahren die Frage, ob der Binnenhandel auf Kosten des Außenhandels zugenommen hat, oder ob auch hier Konjunktureinflüsse als Erklärung herangezogen werden müssen. Da jedoch auch hier die Handelskurve seit 1965 - wie schon 1959-61 - wieder überproportional steigt, ist eher das Letztere zu vermuten.

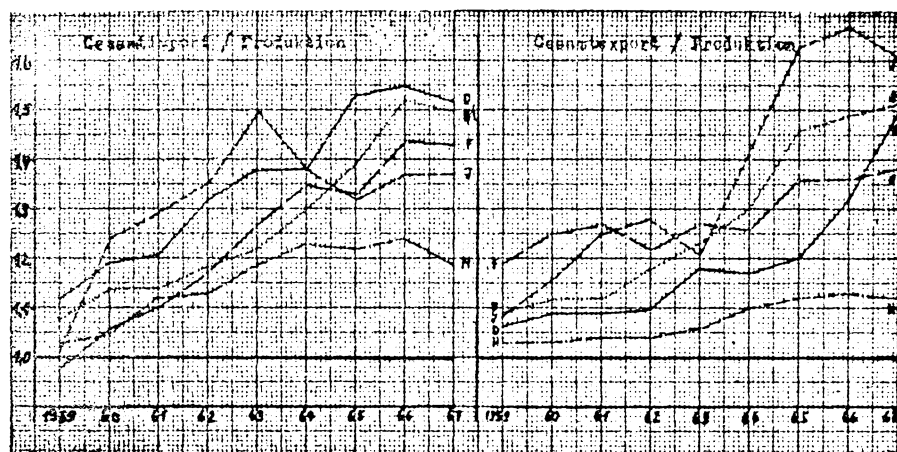
Gesamthaft läßt sich bisher jedenfalls feststellen, daß der Binnenhandel von keinen derartigen Schwankungen heimgesucht wurde, sondern Produktionsfaktor und EWG-Faktor offensichtlich in günstiger Weise zusammengespielt haben, um diese überdurchschnittliche Verflechtung der Volkswirtschaften der Gemeinschaft zu erzielen.

Berechnen wir diesen Trendfaktor zwischen Handelsvolumen und Produktionsindex zur Kontrolle der detaillierteren Übersicht auch für die einzelnen Mitgliedstaaten, ohne allerdings in Intra- und Extra-EWG-Handel zu unterscheiden, dann bestätigt sich die vorher aufgefundene Tendenz eines überproportionalen Handelsanstiegs global sowohl bei den Gesamtexporten als auch bei den Gesamtimporten der einzelnen Mitgliedstaaten.

In allen Fällen hat sich das Handelsvolumen während der Integrationsperiode überdurchschnittlich ausgeweitet, so daß ein auf die Handelsexpansion der EWG-Staaten günstiger Einfluß der EWG nicht abgeleugnet werden kann.

Bei den verschiedenartigen Verläufen dieses Proportionalitätstrends werden Entwicklungen in den einzelnen Ländern offenbar, die auf eine weitere Erklärung durch Produktionsentwicklungen, Nachfrageverschiebungen und Kosten-Preistendenzen, kurz, auf den konjunkturellen Gesamtzusammenhang und die konjunkturpolitischen Eingriffe verweisen. Sie können dem langfristigen Entwicklungstrend, wie er sich unverkennbar zeigt, kurzfristig eine andere Richtung geben, bzw. sogar noch bekräftigen.

Abbildung 7: Das Verhältnis der Volumenindizes des Gesamthandels und der industriellen Produktion der einzelnen EWG-Länder



2.3. Der Einfluß des EWG-Systems auf die Wachstumsraten des EWG-Binnenhandels der einzelnen Partnerländer

Obwohl der Indexvergleich von Gesamthandels- und Produktionsvolumen der einzelnen EWG-Partner an sich schon eine deutliche Sprache sprechen, wollen wir noch anhand der von MASERA vorgeschlagenen Methode eine genauere Zuteilung der Binnenhandelsexpansion zur Einflußkomponente der EWG vornehmen. ¹⁾ Den-

- 1) Die Effekte des gemeinsamen Marktes als solchem für ein bestimmtes Jahr, hier 1967, bestimmen sich aus dem Vergleich folgender Wert-Indizes:
Formel für die Effekte der EWG auf der Importseite:

$$\frac{\text{Index } M_{ij}}{\frac{\text{Index } M_{ik}}{\text{Index } M_j} - 1} \cdot 100$$

M_{ij} = Import des EWG-Landes i
aus der EWG

M_{ik} = Import des EWG-Landes i
aus den Drittstaaten

M_j = Intra-EWG-Import insgesamt
(exclusive das betreffende Land i)

Die Effekte auf der Exportseite werden durch die Verwendung der entsprechenden Exportindizes ermittelt.

Dabei gibt der Bruch im Nenner der Formel bei den Importen die Effekte aus der Einkommenssteigerung in dieser Zeit bzw. aus der Abnahme der Kapazitätsreserven wieder.

noch müssen wir uns aber vergegenwärtigen, daß es sich hierbei immer nur um Annäherungswerte handeln kann, da diese Methode den Handelspositionen der betreffenden EWG-Länder im Binnenhandel zu Beginn der Integration keine Rechnung zu tragen vermag.

Der Anstieg der französischen Importe und Exporte aus dem EWG-Raum zwischen 1958 und 1967 übertraf mit den hohen Werten von 338 % bzw. 314 % nicht nur die entsprechenden Wachstumsraten des französischen Extra-EWG-Handels (60 % und 68 %) bei weitem, sondern auch die Zuwachsraten des Intra-EWG-Handels der Gemeinschaft (ohne Frankreich), die sich bei 244 % bzw. 237 % einstellten. Auch wenn man die weitaus kleineren Ausgangswerte des französischen EWG-Handels von 1958 beim Vergleich mit dem reinen Außenhandel Frankreichs berücksichtigt, haben wir es hier dennoch mit Wachstumsraten zu tun, die kaum eine andere Interpretation zulassen, als daß die Errichtung der EWG dafür eine entscheidende Verantwortung trägt.

Anhand des erwähnten Indexvergleiches läßt sich deshalb folgende Schätzung des EWG-Einflusses auf die Wachstumsraten mit dem EWG-Gebiet anstellen. Während der Einfluß des Einkommenswachstums und der Kapazitätsabnahme auf den Importanstieg mit 30 % verantwortlich zu machen ist $\left[(438/337 - 1) 100 \right]$ ist dem reinen EWG-Einfluß eine Rate in der Höhe von 110 % zu verdanken $\left[(337/160 - 1) 100 \right]$.

Andererseits leistete der Einfluß der Wettbewerbsfähigkeit, der Geschmackpräferenzen und der Angebotselastizität einen Beitrag von 20 %, während der Gemeinsame Markt als solcher einen Anstieg von 104 % hervorbrachte.

Nach derselben Methode lassen sich auch die Veränderungen der Zuwachsraten bei den übrigen EWG-Ländern aufschlüsseln.

Die größten Zuwachsraten mit dem EWG-Raum überhaupt weisen die italienischen Importe (393 %) und Exporte (455 %) auf. Ihnen stehen im italienischen Handel mit den Drittstaaten Wachstumsraten von nur 149 % und 171 % gegenüber. Für diesen überragenden Zuwachs des Intra-EWG-Handels ist bei den Importen die Einkommenssteigerung (u. a.) mit 45 % und die Wirkung des Gemeinsamen

Auf der Exportseite dagegen zeigt dieser Bruch die Wirkungen der Konkurrenzfähigkeit, der Präferenzen für ein bestimmtes Land, und der Angebotselastizität auf.

Näheres siehe bei MASERA, F.: Italy in ten Years of the Common Market. Reprint from: Review of the Economic Conditions in Italy. Banco di Roma. Vol. XXI, Nr. 5, S. 9 ff. Rom, September 1967.

Marktes mit 36 % heranzuziehen. Auf der Exportseite sorgte die Konkurrenzfähigkeit der italienischen Wirtschaft für einen Anstieg von 67 %, der EWG-Effekt für einen Anstieg von 22 %.

Tabelle 22: Die Schätzung des EWG-Effekts auf die Zuwachsraten im Intra-EWG-Handel zwischen 1958 und 1967 (in %) ¹⁾

	D		F		I		N		B/L	
	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X
Intra-EWG	262	233	338	314	393	455	199	193	181	222
EWG-Effekt	83	92	110	104	36	22	107	112	101	133

Wegen der durchweg höheren Handelswerte mit der EWG zu Beginn der Integration fielen die Wachstumsraten im EWG-Handel Deutschlands und der Beneluxländer weitaus geringer aus, als diejenigen von Italien und Frankreich. Dennoch können auch hier die Zuwächse im Extra-EWG-Handel dieser Länder keineswegs mit den betreffenden Raten des Binnenhandels Schritt halten. Durchschnittlich liegt das Expansionstempo des Binnenhandels dieser drei Länder um mehr als 100 % über der Handelsausweitung mit der Außenwelt. Obwohl auch diese Zahlen gerade wegen der höheren Anfangswerte aufschlußreich sind, soll die Errechnung eines EWG-Effekts angestellt werden. Bei Deutschlands Importen und Exporten in die EWG ist er in einer Höhe von rund 80 % bzw. 90 % für die Steigerung verantwortlich zu machen.

Für die Handelsexpansion der Benelux-Staaten mit dem EWG-Raum ist die so errechnete Auswirkung der Errichtung des Integrationssystems als solches mit nicht weniger als je über 100 % als Einflußgröße heranzuziehen.

An diesen Zahlen läßt sich ersehen, daß der EWGV mit allen seinen Konsequenzen die Handelsstruktur in Europa und außerhalb Europa tiefgreifend umstrukturiert hat. Diese Folgerung darf gezogen werden, obwohl die oben dargestellte Methode nur ein grobes Schätzverfahren ist, das nicht erfassen kann, welche Wirkungen die Errichtung des EWG-Systems auf die restlichen Einflußfaktoren des Handels wie Konkurrenzfähigkeit, Einkommensausweitung, Angebotselastizität usw. gehabt hat. Auch hierin liegen mit Sicherheit gewisse EWG-Effekte verborgen, die sich allerdings einer Quantifizierung weitgehend entziehen.

1) Zu den Zuwachsraten in Intra- und Extra-EWG-Handel vergleiche die Wertindizes im statistischen Anhang.

B. KONJUNKTURVERLAUF, HANDELSEXANSION UND HANDELSBILANZ

Nachdem nun der Einfluß des Integrationssystems der EWG auf die Handelsexpansion im allgemeinen und auf die Binnenhandelsentwicklung im besonderen quantifiziert werden konnte, sollen im folgenden weitere, einflußreiche Wirkfaktoren zu Wort kommen, die unter dem Titel 'konjunkturelle Entwicklung' zusammengefaßt wurden.

Zwischen 1958 und 1967 gelang es allen Mitgliedstaaten ihre Wirtschaftsaktivität, gemessen am Bruttosozialprodukt beachtlich auszuweiten. Betrug das Sozialprodukt der Gemeinschaft 1958 noch ca. 165 Mio. Dollar, so erreichte es bis 1966 ein Niveau von rund 323 Mrd. \$, was fast einer Verdoppelung entspricht. Von dieser erheblichen Wirtschaftsexpansion haben alle EWG-Länder profitiert ¹⁾. Dennoch verlief die Wirtschaftsaktivität während der 10 Integrationsjahre in den einzelnen Mitgliedstaaten und in den einzelnen Jahren keineswegs uniform, sondern wies grob vereinfacht 5 verschiedene, für die Handelsexpansion und Handelsbilanzentwicklung der EWG-Partner entscheidende Konjunkturphasen auf:

- I. Die Konjunkturflaute von 1958
- II. Die Hochkonjunktur von 1959/1960
- III. Die Verlangsamung der Expansion 1961/1962
- IV. Die Konjunkturüberhitzung und Stabilisierung zwischen 1963 und 1964
- V. Die Verlangsamung der Wirtschaftsaktivität zwischen 1965 und 1967

1) Einzig Belgien/Luxemburgs Wirtschaftsexpansion lag zwischen 1958 und 1965 klar unter dem Gemeinschaftsdurchschnitt. Dafür waren politische Sonderfaktoren, sowie die Konjunkturschwierigkeiten auf dem Stahl- und Kohlektor verantwortlich zu machen. Näheres dazu im Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1966, Nr. 7-8.

I. KAPITEL:
DIE KONJUNKTURFLAUTE VON 1958
UND DIE HOCHKONJUNKTUR VON 1959-1960

1. Die Konjunkturflaute von 1958 und der Handelsverlauf

Alle sechs EWG-Länder begannen das erste Integrationsjahr unter dem Zeichen verschieden starker Konjunkturabschwächungen. Zwar war die Gesamtproduktion der EWG insgesamt noch expansiv verlaufen, doch nur dank des starken Wachstums der französischen und in weit geringerem Maß der deutschen und italienischen Wirtschaft. Dem standen dagegen in den Beneluxländern rückläufige Entwicklungszahlen gegenüber.

Die verlangsamte Konjunkturentwicklung der Gemeinschaft spiegelte sich auch in einem leichten Rückgang des Extra-EWG-Handels wider. Produktionsverlangsamung, Zurückhaltung in der Vorratsbildung und sinkende Rohstoffpreise und Seefrachten bewirkten, daß nur Deutschland und Frankreich einen relativ hohen Importstand halten konnten. In den Niederlanden und Luxemburg dagegen sank der Import sogar wert- und volumenmäßig unter den Stand von 1957.

Zugleich mit der Importstagnation stagnierte auch die Exportexpansion, wenn auch weniger ausgeprägt. Dennoch sind in Frankreich und Belgien/Luxemburg die Exporte wert- und volumenmäßig unter das Niveau von 1957 abgesunken.

Die große Importverminderung, in Verbindung mit der Verbesserung der Austauschverhältnisse, konnte die Handelsbilanz der EWG von ihrem hohen Defizit von ca. 2.5 Mrd. \$ im Jahre 1957 befreien, und die Währungsreserven aufstocken. Diese Verbesserung des Saldos auf nur -245 Mio. \$ hatte ihre Ursache in der Inflationsbekämpfung und Wiederherstellung des internen Gleichgewichts in einigen Partnerländern seit Ende 1957.

So setzte Deutschland seine Aktivierungstendenz - die Hauptstütze bei der Verbesserung der externen EWG-Bilanz - mit einem Überschuß von rund 940 Mio. Dollar fort, Belgien/Luxemburg erzielte einen totalen Handelsbilanzausgleich und Italien und Niederlande reduzierten ihre Defizite.

Dennoch fiel es gerade bei Italien mit 559 Mio. Dollar noch äußerst hoch aus und stellte somit der großen Rohstoffknappheit der italienischen Wirtschaft sowie der konjunkturbedingten Produktions- und Exportflaute ein Zeugnis aus.

Immer noch beträchtlich war auch das externe Defizit Frankreichs von ca. 400 Mio. Dollar geblieben. Es bescheinigte die weiterbestehenden Spannungen von Angebot und Nachfrage und die Aufwärtsbewegung des Preisniveaus, die die eigentlich seit 1945 nicht abgerissene Kette von Inflation, Preisanstieg und Geldentwertung fortsetzte.

Mit dem Eintritt in die EWG und der 1959 beginnenden Liberalisierung bzw. Wettbewerbsverstärkung mußte Frankreich nun Maßnahmen zur Sanierung der französischen Wirtschaft unternehmen. Als bedeutendstes Ereignis galt daher die Abwertung des Franc gegen Ende 1958 und die Drosselung der Binnennachfrage, womit die Expansion ohne Preisanstieg neu belebt werden und zugleich das Hauptproblem Frankreichs, die Exportsteigerung und Handelsbilanzverbesserung gelöst werden konnte.

Zugleich erlaubte die gesamthaft verbesserte Handelsbilanzsituation der EWG gegen Ende 1958 auch die Erklärung der Ausländerkonvertibilität der Währungen der EWG-Länder, die ohne innere und äußere Stabilität nicht erzielt werden konnte. Insofern fügten sich die französischen Sanierungsmaßnahmen gut in den Rahmen der Konvertibilitätserklärung der EWG, als deren Folge die Europäische Zahlungsunion (EZU) aufgelöst und durch das Europäische Währungsabkommen (EWA) ersetzt wurde. Mit anderen Worten hatte sich die EZU durch ihren Liberalisierungs- und Koordinierungserfolg selbst überflüssig gemacht. Zugleich wurde durch die Grundlegung der Freizügigkeit des internationalen Zahlungsverkehrs auch den Marktkräften, vor allem der freien Einfuhr, in weiten Bereichen freier Lauf gelassen und somit eine wichtige Grundlage für das Funktionieren des Gemeinsamen Marktes erfüllt.

2. Die Phase der Hochkonjunktur zwischen 1959 und 1960

Zum ersten Mal seit Beginn der Integration, aber auch zum ersten Mal in der Nachkriegsperiode ab 1953 erzielte die Gemeinschaft in den beiden Jahren 1959 und 1960 eine aktive Handelsbilanz mit Überschüssen von 844 Mio. Dollar bzw. 38 Mio. Dollar. Dieser Entwicklung waren so beachtliche Defizite von 2.4 und 2.5 Mrd. Dollar in den beiden Jahren 1956 und 1957 vorausgegangen, die dann aber von der überaus starken Handelsbilanzverbesserung um über 2 Mrd. Dollar auf ein Defizit mit der vergleichsweise nur noch geringen Höhe von 245 Mio. Dollar abgelöst wurden. An diese Aufwärtsbewegung in der Handelsbilanzsituation von 1958, dem ersten Integrationsjahr, schloß sich nun in den nächsten beiden Jahren die ersten Aktivbilanzen der EWG an. Diese Entwicklung hing von verschiedenen Faktoren der Weltwirtschaft, aber auch der EWG-Länder selbst ab.

2.1. Die Konjunktorentwicklung außerhalb der EWG

Das Jahr 1959 und die Hälfte des Jahres 1960 standen im Zeichen einer weltweiten Hochkonjunktur, die allen EWG-Ländern zugute kam. So bewirkte die hohe Auslandsnachfrage aus den Industrie- und Entwicklungsländern einen starken Produktionsanstieg, der aus dem Anstieg des realen Bruttosozialprodukts der Gemeinschaft um 5,2 % bzw. 7,7 % abgelesen werden kann. Das gleiche Bild zeigt sich bei den hohen Zuwachsraten im industriellen Produktionsvolumen von 6,3 % und 12,3 %. Eine entsprechende Produktionsexpansion zeigte sich ebenfalls bei allen EWG-Ländern, mit Ausnahme von Frankreich und Belgien/Luxemburg, die erst 1960 den Anschluß an das schnelle Expansionsniveau der Gemeinschaft finden konnten.

Dabei ist bemerkenswert, daß sich die Zuwachsraten der industriellen Produktion bei allen Ländern 1960 noch beachtlich beschleunigen konnten, obwohl die Weltkonjunktur unter dem Einfluß der Rezession in den USA schon wieder im Sinken begriffen war, bewegte sich der Index der industriellen Produktion der USA zwischen 1959 und 1961 doch nur von 113 über 116 auf 117 Punkte. Da von der Auslandsnachfrage also ab Mitte 1960 kaum neue Impulse zu erwarten waren, der industrielle Produktionsindex aber in keinem der EWG-Länder eine Stagnation oder gar Rezession zu erkennen gibt, sondern zwischen 1959 und 1960 sogar um 12 Punkte von 106 auf 118 gestiegen ist, muß hier auf einen Einfluß des EWG-Faktors geschlossen werden. Trotz der abgeschwächten Weltkonjunktur hatten die neuen bzw. künftig erwarteten Marktbedingungen im EWG-Raum zu einem Investitionsboom geführt, der nur im Zusammenhang mit den Rationalisierungs- und Produktionsanpassungsbestrebungen einerseits, aber auch mit dem Beschleunigungsplan für den Abbau der Binnengrenzen anderseits erklärt werden kann.

Nur so ist verständlich, daß die Bruttoanlageinvestitionen nach einem beachtlichen Zuwachs von 8 % (1959) volumenmäßig noch einmal um 10 % im Jahr 1960 zunahmen.

Infolgedessen ermochte sich die Verringerung der Auslandsnachfrage insgesamt gesehen auch nicht auf die Expansion der Exporte auszuwirken. Wie die volumenmäßige Steigerung der Gesamtexporte der Partnerländer zeigt, konnten auch nach den hohen Raten von 1959 im folgenden Jahr meist noch höhere Zuwächse erzielt werden. So folgte auf die volumenmäßige Ausfuhrerexpansion von 12,5 % (1959) auch 1960 noch eine hohe Steigerung um 11,1 % und erreichte eine Höhe von 19.5 Mrd. Dollar.

Die Importe im Außenhandel der Gemeinschaft waren dagegen 1959 volumenmäßig nur um 5 % angewachsen, was größtenteils auf die abwertungsbedingte, absolute Rückläufigkeit der Gesamtimporte Frankreichs um fast 2 % zurückzuführen ist.

Mit der Lösung der französischen Exportprobleme konnte sich die Handelsbilanz der Gemeinschaft schlagartig verbessern und den erwähnten Überschuß von 0,8 Mrd. Dollar erzielen. Allerdings folgte 1960 eine Ausdehnung der Importe der Gemeinschaft um volumenmäßig und wertmäßig nicht weniger als 20 %, womit der Importwert auf 19,4 Mrd. Dollar anwuchs und den Handelsbilanzüberschuß vom Vorjahr auf die nur noch minimale Höhe von 38 Mio. Dollar reduzierte. Dies entsprach praktisch einer völligen Gleichgewichtssituation im Außenhandel.

Tabelle 23: Volumenmäßige Veränderung einiger wichtiger volkswirtschaftlicher Größen der Gemeinschaft (in % des Vorjahres)

	EWG		D		F		I		N		B/L	
	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960
BSP	5.2	7.7	7.0	8.8	2.7	7.4	6.8	6.3	5.2	8.9	2.6	5.4
Ind. Pr.	6.3	12.3	8.3	10.7	2.8	7.6	9.7	11.1	9.0	10.1	4.2	8.5
Priv. Verbr.	3.7	6.3	5.4	6.9	1.9	5.6	4.6	6.2	4.6	6.4	2.0	5.7
Br. Anl.	8.2	10.4	12.9	11.3	2.3	6.8	9.1	13.4	12.0	11.6	8.8	12.6
Inv.												
Gesamt-M	5.1	20.5	17.2	16.9	-1.7	16.5	12.0	37.8	13.8	17.3	12.2	12.2
Gesamt-X	12.5	11.1	12.5	13.0	11.9	17.2	19.8	18.2	11.5	13.3	7.2	9.5
Binnenhandel	24.2	22.0										

Quelle: EWG-Kommission: Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft 1967, Nr. 4.
Brüssel, Dez. 1967.

Diese starke Nachfragesteigerung in den EWG-Ländern hing mit der unvermindert anhaltenden, günstigen Industriekonjunktur zusammen und drückte den großen Bedarf an Rohstoffen und Halbwaren der EWG aus, die die Grundlage ihrer Industrieproduktion darstellen und größtenteils von den Drittstaaten bezogen werden müssen. Vor allen Dingen profitierten davon aber die Investitionsgüterkäufe, die mit +35 % schneller als alle anderen Güterkategorien expandierten.

Tabelle 24: Vergleich der wertmäßigen Zuwachsraten des Intra- und Extra-EWG-Handels zwischen 1959 und 1960 (in % des Vorjahres)

	EWG		D		F		I		Benelux	
	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960	1959	1960
Extra-EWG-Exporte	7.1	14.2	10.5	13.7	2.6	17.8	6.7	22.2	6.4	6.9
-Importe	0.4	20.0	10.1	17.6	-15.0	18.9	-3.0	39.3	6.1	12.5
Intra-EWG-Exporte	-	-	13.2	23.4	33.3	34.2	29.5	36.7	14.7	20.5
-Importe	19.0	25.5	29.4	22.7	10.5	36.0	28.9	47.1	13.4	17.8

Daher passivierte sich 1960 auch die Handelsbilanz der EWG mit den USA um ganze 1.3 Mrd. Dollar. Denn obwohl die Konjunkturschwäche in den USA sich in einer sinkenden Importbereitschaft aus der EWG äußerte und alle Mitglieder außer Italien ihre Exporte einschränken mußten, waren die EWG-Staaten infolge ihrer Außenhandels- und Produktionsstruktur nicht flexibel genug, um ihrerseits ihre Importe aus den USA zu reduzieren. Im Gegenteil, die günstige Konjunktur veranlaßte sämtliche Partnerländer ihre Importe aus den USA oft beträchtlich zu erhöhen.¹⁾ So hatte sich der Import der EWG aus den USA von 2652 auf 3830 Mio. Dollar oder 45 % ausgeweitet, während der Export dorthin zwischen 1959 und 1960 von 2371 Mio. \$ sogar auf 2242 Mio. \$ gesunken war.

Gegenüber den übrigen Industrieländern waren keine derartigen Entwicklungen festzustellen, vielmehr hatte sich die Handelsbilanz der EWG weiter verbessert. Andererseits war aber auch das Defizit mit den Entwicklungsländern mit rund 750 Mio. konstant geblieben, da die Rohstoffpreise gesunken waren. Daraus ist zu schließen, daß einzig die Handelsbilanzverschlechterung mit den USA für die Reduktion des Handelsbilanzüberschusses der EWG von 1959 auf 1960 verantwortlich war. Auf diese Konjunkturerscheinung ist deshalb auch die große Überlegenheit der Importzuwächse im Außenhandel der einzelnen EWG-Länder zurückzuführen. Daraus ist zu verstehen, daß sich nicht nur die Überschüsse im deutschen Außenhandel von 1059 auf 968 Mio. Dollar reduzierten, sondern auch die Defizite der Beneluxstaaten um jeweils rund 100 Mio. das Defizit Italiens aber sogar um 500 Mio. Dollar anwuchsen.

Allein Frankreich konnte seine durch die Abwertung eingeschlagene Tendenz zur Aktivierung auch 1960 noch fortsetzen. Obwohl sich auch seine Handelsbilanz mit den USA von einem knappen Überschuß 1959, dem einzigen der ganzen Integrationszeit, wieder in ein Defizit von 350 Mio. Dollar umkehrte, war 1960 allein schon die Aktivierung mit den Entwicklungsländern, die sich seit der Abwertung eingestellt hatte, instande, das Defizit mit den USA fast auszugleichen.

1) Dies wurde durch die Importliberalisierung einiger Partner gegenüber dem Dollarraum noch begünstigt.

2.2. Die Rolle des Binnenhandels der EWG als Expansionsfaktor

Nach der Rezession von 1958, von der auch der Binnenhandel der EWG betroffen war, hatte sich der Austausch unter den EWG-Partnerländern 1959 erholt und war wieder in eine Expansionsphase eingetreten. Daher konnte das Absinken des Importwerts von 7.0 Mrd. Dollar auf 6.8 Mrd. Dollar zwischen 1957 und 1958 im folgenden Jahr wertmäßig einem Anstieg um 19 % auf 8.1 Mrd. Dollar Platz machen.

Seine erste Begründung liegt zweifellos im Wiedereinsetzen der Wirtschaftskonjunktur, der zweite Grund aber in den direkten und indirekten Wirkungen des EWGV.

Hierzu ist insbesondere die Preissenkung bei den Exporten im EWG-Handel zu zählen (5 %) die zwar einesteils auf die französische Abwertung von Ende 1958 zurück ging, andernteils aber auch auf den verstärkten Wettbewerb unter den EWG-Ländern. Die neue Konkurrenzlage auf dem EWG-Markt hatte nämlich verhindert, daß viele Preise, die während der Rezession gesenkt worden waren, erneut angehoben werden. Daneben veranlaßte sie oft zu neuerlicher Preissenkung bei der Eroberung der Absatzmärkte der EWG-Länder. Dieses Marktverhalten der Unternehmer¹⁾ war zu diesem Zeitpunkt noch für entschieden wichtiger zu halten, als es die Handelsliberalisierung für die Handelsausweitung war. Zudem war sie in ihren Anfängen schließlich auch auf die Drittländer ausgedehnt worden und hatte daher ihren Präferenzcharakter eingebüßt. Die engere Verflechtung der EWG-Länder wirkte daher preisstabilisierend und handelsfördernd, so daß die Exporte im innergemeinschaftlichen Handel mehr als doppelt so schnell angestiegen waren wie im Extra-EWG-Handel.

Auch 1960 nahm der von neuem erheblich gestiegene Binnenhandel seine preisstabilisierende Rolle wahr. Mit einem wertmäßigen Zuwachs von rund 25 % liegt die Steigerung der Handelsintensität nicht nur über derjenigen des EWG-Außenhandels, sondern selbst über den Zuwachsraten derjenigen Vorjahre, in denen ein vergleichbarer Anstieg der Industrieproduktion erzielt wurde.

Trotz der günstigen Auftriebstendenzen durch die beschleunigte dritte Zollsenkung vom 1. 7. 1960, die gerade in die Zeit der konjunkturellen Abschwächung der Weltkonjunktur fiel, können gewisse Verlangsamungstendenzen auch im Binnenhandel nicht übersehen werden, die grundsätzlich den gleichen Konjunk-

1) "Auf diesen Einfluß ist es zum Teil zurückzuführen, daß diese Beziehungen sich rascher entwickelt haben als der Warenaustausch mit den dritten Ländern." 3. Gesamtbericht der EWG. Brüssel 1960, S. 145.

turbewegungen wie im Außenhandel zuzuschreiben sind. Jedoch wurden diese Umkehrerscheinungen gerade im Binnenhandel im Jahresergebnis noch weitgehend verdeckt.

Die zweifellos integrativ bedingte Steigerung des Warenhandels innerhalb der EWG - unterstützt von den zwei günstigen Konjunkturjahren 1959 und 1960 - hatte die Exportsteigerung einiger Partnerländer derart begünstigt, daß sich ihre Handelsbilanzen im Intra-EWG-Handel 1960 verbessern konnten. Stellte 1959 nur Deutschland mit 269 Mio. Dollar einen Binnenhandelsüberschuß, so hat sich 1960 dessen anhaltender Aktivierungstendenz auch noch Frankreich ¹⁾ und Belgien/Luxemburg hinzugesellt, die ihre Defizite von 1959 in Überschüsse von 194 Mio. \$ bzw. 14 Mio. \$ verwandelten. Demgegenüber steht eine starke Passivierungstendenz auf jeweils rund 230 Mio. Dollar in den Niederlanden und in Italien. Hierbei ist zu beachten, daß Italien seine Importe aus der EWG 1960 um ganze 47 % ausgeweitet hatte, was mit der dort beginnenden Investitionskonjunktur und dem daraus resultierenden erhöhten Importbedarf zusammenhing.

1) Bei Frankreich ist die Verbesserung der Intra-EWG-Bilanz zum Teil auch eine Folge der Abwertung.

II. KAPITEL: DIE VERLANGSAMUNG DER EXPANSION UND DIE HANDELSBILANZVERSCHLECHTERUNG ZWISCHEN 1961 UND 1962

Die Jahre 1961/62 sind im Gegensatz zur Aktivierungsperiode 1959/60 durch eine stark anwachsende Passivierung der Außenhandelsbilanz der Gemeinschaft gekennzeichnet. Seit dem nur geringen Überschuß von nur 38 Mio. Dollar des Jahres 1960 sank die Handelsbilanz in den beiden folgenden Jahren zuerst auf das nur minimale Defizit von 27 Mio. Dollar, dann aber auf das beachtliche Ungleichgewicht von 1717 Mio. Dollar, also um ganze 1.7 Mrd. Dollar in einem einzigen Jahr, ab. Davon zeugt auch das jeweilige Deckungsverhältnis der Importe durch die Exporte, das 1960 und 1961 jeweils 100 % betrug, dann aber plötzlich 1962 auf 92 % abgefallen war.

1. Die Weltkonjunktur von 1961/62

Die während 1961/62 im allgemeinen gedämpfte Konjunktur hatte auf die Ausweitung des Handels, insbesondere auf die Exportsteigerung der Gemeinschaft, einen ungünstigen Einfluß und trug daher entscheidend zur Handelsbilanzverschlechterung der Gemeinschaft bei.

In den USA nämlich zeigte sich die 1961 wiedereinsetzende Erholung noch kaum im gesamten Jahresergebnis, denn der Volumenindex des Bruttosozialprodukts auf der Basis von 1958 stieg zwischen 1960 und 1961 nur um 2 Punkte, derjenige der Industrieproduktion gar nur um einen Punkt. Obwohl sich die Konjunktur in den USA 1962 wieder leicht beschleunigte und das reale Bruttosozialprodukt sich um 5,4 % vermehrte (1961: +1,9 %) ist unter dieser Bewegung von neuem eine sukzessive Expansionsverlangsamung verborgen.

Damit im engen Zusammenhang stand auch die nunmehr abgebremsste Wirtschaftstätigkeit in Großbritannien, dessen reales Bruttosozialprodukt 1961 nur noch um 2,1 % expandierte, 1962 dann aber völlig stagnierte. Von dieser rückläufigen Konjunktur wurden dann 1962 auch die EFTA insgesamt getroffen und - wie dies bei Abschwächungen in den Industrieländern verständlich ist - infolge des Devisenmangels auch die Nachfrage der Entwicklungsländer. Die Akzentuierung des Konjunkturrückschlages während 1962 erklärt, daß die Auslandsnachfrage insgesamt nur eine geringe Ausstrahlung auf die Handelsexpansion der Gemeinschaft mit den Drittstaaten haben konnte.

2. Die Binnenkonjunktur von 1961/1962

Als Rückwirkung der amerikanischen Rezession, der rückläufigen Absatzentwicklung in den Entwicklungsländern, aber auch der Kapazitätsausweitung während der vergangenen Hochkonjunktur, waren die Bruttoanlageinvestitionen zwar 1961 noch mit der gleichen Rate wie 1960 (rund 10 %) angestiegen, sanken jedoch während 1962 auf +7 % ab. Diese Tendenz ist bei allen EWG-Ländern festzustellen. Allerdings fiel sie bei Italien trotz allem noch außerordentlich günstig aus, dessen Investitionszuwachs auch 1962 noch bei 10 % zu liegen kam. Somit war Italien seit 1959 das Land der EWG mit der vorbildlichsten Wirtschaftsentwicklung. Während dieser Zeit lagen die Raten der Bruttoanlageinvestitionen nie unter 10 % und können als Zeichen eines andauernden hohen Wirtschaftswachstums betrachtet werden.

In den meisten EWG-Ländern bildete aber 1961/62 die Ausweitung der privaten Verbrauchsausgaben um je 6 % die Hauptstütze der allgemein zögernden Wirtschaftsaktivität. Ihre Begründung liegt in der Vergrößerung der verfügbaren Einkommen in den Mitgliedstaaten.

Tabelle 25: Veränderung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Größen zwischen 1961 und 1962 (volumenmäßige Veränderung in %)

	EWG		D		F		I		N		B/L	
	1961	1962	1961	1962	1961	1962	1961	1962	1961	1962	1961	1962
BSP	5.4	5.6	5.4	4.2	4.4	6.6	8.2	6.3	3.5	3.8	4.7	5.9
Ind. P.	6.9	6.3	6.3	4.5	5.5	6.2	9.3	8.8	4.2	4.8	4.7	7.5
BA. In.	10.2	7.1	9.4	5.9	10.5	7.9	11.8	10.0	6.7	4.4	10.9	5.8
Pr. Vb.	6.3	6.4	6.8	5.9	5.9	6.9	7.3	6.7	5.8	6.5	2.2	4.4
Gesamt-M	5.5	11.2	8.1	11.4	7.0	8.7	14.8	16.4	5.8	7.5	7.2	4.8
Gesamt-X	3.2	0.8	3.5	3.9	5.5	3.1	16.5	12.2	3.0	6.2	8.3	7.7
Binnen-H	14.5	13.8										

Quelle: EWG-Kommission: Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft 1967, Nr. 4.

Aus der Verbindung von abgeschwächter Auslandsnachfrage und Investitionsnachfrage der EWG-Länder ergab sich 1961/1962 daher auch eine sich schrittweise abschwächende industrielle Produktionsentwicklung, die nach den 12,5 % von 1960 auf 6,9 % und 6,3 % absank. Sie bezog sich, der Entwicklungstendenz entsprechend, meist auf die Investitionsgüter und die Metallindustrie, nicht aber auf die Verbrauchsgüter.

3. Die Entwicklung der Extra-EWG-Bilanzen

3.1. Die Handelsbilanz der Gemeinschaft

Die sich öffnende Schere von sinkender Abgebotselastizität und wachsender Verbrauchsnachfrage einerseits, und der wachsende Kostendruck durch Lohnsteigerungen andererseits zeitigte nun direkte Wirkungen auf die Wettbewerbsposition der EWG-Länder und damit auch auf ihre Handelsbilanzen. So lag die durchschnittliche Kostenerhöhung je Produkteinheit in der EWG 1962 auf 4 %, während die Kosten in den USA gesunken waren. Obwohl die EWG durch die zweimalige Zollsenkung von 1962 versuchte, das Angebot und den Wettbewerb zu erhöhen und damit den positiven Einfluß der Marktverflechtung auf die Preise ins Spiel zu bringen, hatte dies kaum Erfolg, da der ständig zunehmende Druck der privaten Verbrauchsnachfrage die Produzenten zu keinen neuen Markterschließungen durch Preissenkung veranlaßte.

All diese Tendenzen zogen gegenüber den hohen Exportsteigerungen von 1959/60 in den beiden folgenden Jahren nur noch wertmäßige Veränderungen von 5 % und 1 % (volumenmäßig 3,2 und 0,8 %) nach sich. Nur Italien und Belgien wiesen auch weiterhin eine außerordentlich günstige Entwicklung ihrer Gesamtexporte auf. Die Hauptursache dafür war die nicht nur hohe, sondern zwischen 1961 und 1962 weiterhin noch expansive Entwicklung der Exporte im Intra-EWG-Handel.

Während der Absatz nach Großbritannien 1962 völlig stagnierte (1961 +3 %), verlangsamte sich 1961/62 auch die Exportentwicklung in die EFTA von +10 % auf +4,5 %.

Unter dem Eindruck der Konjunkturverlangsamung der Industrieländer und deren sinkender Rohstoff- und Halbwarennachfrage, stellte sich bei den Entwicklungsländern ein Devisenmangel ein, zumal der Index der Weltmarktpreise für Rohstoffe zwischen 1960 und 1962 von 103 auf 99 Punkte (1958 = 100) abgesunken war. Diese Gründe begrenzten deren Fertigwarennachfrage in einem solchen Maße, daß die Exporte nach einem Anstieg von 6 % (1961) im folgenden Jahr sogar um 6 % gesunken sind. Entscheidend war dabei der hohe Exportausfall in die assoziierten Staaten um -16 %. Als Folge der politischen Ereignisse muß dafür zwar die um 30 % rückläufige Absatzentwicklung der EWG, d. h. Frankreichs nach Algerien, verantwortlich gemacht werden, allerdings war aber auch schon 1961 die Exportentwicklung der EWG in die assoziierten Länder mit -1 % rückläufig.

Einen anderen Verlauf nahmen die Extra-EWG-Importe der Gemeinschaft. Die sinkende Gesamtnachfrage und die verlangsamte Produktionssteigerung hatten 1961 noch zu einer wertmäßigen Zuwachsrate geführt, die mit ihren 5 % erheb-

lich kleiner war als 1960 (21 %), so daß sich die Handelsbilanz der Gemeinschaft mit einem Defizit von nur 27 Mio. \$ nahezu im Gleichgewicht befunden hatte. 1962 dagegen beschleunigte sich die Importzunahme wiederum um +9 %. Das bedeutete einen Anstieg von 20.45 Mrd. \$ auf 22.35 Mrd. \$, während sich die Exporte nur von 20.4 auf 20.6 Mrd. \$ ausgeweitet hatten. Daher hatte sich die Handelsbilanz mit einem Schlag um 1.7 Mrd. \$ verschlechtert. Dieser Importanstieg lag zum großen Teil an den Konsumgüterimporten, die durch die Expansion der Verbrauchsausgaben stimuliert worden waren. Hinzu kam der außerordentliche hohe Stand der Agrarimporte von fast 5 Mrd. \$. Dagegen lag der Rohstoffimport mit 5.65 Mrd. \$ weiterhin unter dem Niveau von 1960 (5.88 Mrd. \$), worauf oben schon eingegangen wurde.

Tabelle 26: Vergleich der wertmäßigen Zuwächse des Extra- und Intrahandels
(in % des Vorjahres)

	EWG		D		F		I		Benelux	
	1961	1962	1961	1962	1961	1962	1961	1962	1961	1962
Extra-EWG-X	4.8	1.0	7.6	1.0	-0.4	-3.2	11.8	5.7	1.1	2.5
M	5.1	9.2	3.2	9.2	6.1	10.2	7.8	13.3	3.6	4.5
Intra-EWG-X			19.5	11.9	18.6	11.9	21.2	23.6	10.1	14.0
M	15.4	14.4	17.5	22.7	13.5	20.0	13.5	16.3	17.1	7.5

3.2. Die Extra-EWG-Bilanzen der EWG-Länder

Diese Handelsbilanzverschlechterung war überdies auf verschiedene Sonderbewegungen in den einzelnen Mitgliedstaaten zurückzuführen.

Deutlich ist vor allem der Tendenzumschwung in der Außenhandelsbilanz Frankreichs, der entscheidend zur Verschlechterung der Gesamtbilanz der EWG beigetragen hat. Hatte 1960 der externe Überschuß 1960 noch 389 Mio. \$ betragen, so war er im folgenden Jahr auf 225 Mio. \$ gesunken und hatte sich 1962 dann sogar schlagartig in ein Defizit von 347 Mio. \$ umgekehrt. Dies ist ein Umschwung in der Höhe von über 1/2 Mrd. \$. Tatsächlich konnte Frankreich in den beiden Jahren 1961 und 1962 seine Exporte im Extrahandel auch nicht ausweiten, sondern mußte wertmäßige Rezessionen von 0,4 % und 3,2 % hinnehmen, die sich daraus erklären, daß sich seine Wettbewerbsposition laufend verschlechterte. So wurde die allgemein schwache Exportentwicklung in Frankreich noch dadurch akzentuiert, daß der Kostenanstieg die Produktivitätsfortschritte überflügelte und so die Vorteile aus seiner Abwertung von 1958 wieder vollends zunichte machte. Wie der Gesamtindex der Großhandelspreise zeigt, hatte Frankreich 1961 und 1962 mit 110 bzw. 113 Punkten einen weiten Vorsprung vor den übrigen EWG-Ländern

in der Preisentwicklung, deren Index sich meist um die 100 Punkte bewegte.

Kaum weniger auffällig war die Verringerung des Exportwachstums in Deutschland, als die Raten nur noch +7,6 und +1 % betrugen (1960: 13,7 %). Diese Entwicklung ist hauptsächlich mit der 5 %igen deutschen Aufwertung im März 1961 in Zusammenhang zu bringen. Da Deutschland Ende 1960 nicht weniger als 6.724 Mrd. \$ an Gold- und Devisenreserven angesammelt hatte ¹⁾, die aus seinen hohen Überschüssen in der Handelsbilanz und den laufenden Posten stammten, schienen nicht nur die Verteilung der internationalen Liquidität und die innere Preisstabilität, sondern letztlich auch die Liberalisierungserfolge in der EWG ernstlich gefährdet zu sein. Die Aufwertung der Paritäten verteuerte den deutschen Export und verbilligte den Import. Diese Verbesserung der Terms of Trade hat somit die Handelsbilanz mit den Drittstaaten entscheidend verschlechtert. Während 1961 noch vermehrte Überschüsse angesammelt worden waren (1148 Mio. \$), sanken sie 1962 auf nurmehr 467 Mio. \$ ab. Dies ist eine Verringerung um 680 Mio. \$ oder um 59 % des Betrages von 1961.

Dabei wurde die Aufwertung von zwei günstigen Konstellationen unterstützt. Einmal war die Auslandsnachfrage zu diesem Zeitpunkt nur wenig belebt, so daß die Verringerung der Überschüsse der Handelsbilanz dadurch nicht unterminiert werden konnte. Zum anderen begann auch die Entwicklung der Produktionskosten, angeführt von der Lohnentwicklung, die Wettbewerbsposition der deutschen Exporte zu verschlechtern. Denn schließlich lag die durchschnittliche Kostenerrhöhung je Produkteinheit in Deutschland 1962 bei 6 % und damit über dem EWG-Durchschnitt, während die Kosten in den USA sogar gesunken waren.

Grundsätzlich aus denselben Gründen vergrößerte sich auch in den Niederlanden das Handelsbilanzdefizit zwischen 1960 und 1961 von 277 Mio. auf 342 Mio. Dollar im Außenhandel und von 226 auf 463 Mio. Dollar im Binnenhandel. Wegen seiner starken Außenhandelsverflechtung mit Deutschland und seinen kontinuierlich angewachsenen Zahlungsbilanzüberschüssen hatte sich nämlich Holland im März 1961 der Aufwertung Deutschlands mit ebenfalls 5 % angeschlossen. Zudem hatte sich auch hier, wie in Deutschland, ein Kostendruck eingestellt, der die Wettbewerbslage der holländischen Exportindustrie abgeschwächt hatte.

Die Gründe der deutlichen Handelsbilanzverschlechterung in Italien auf -1135 Mio. Dollar im Jahr 1962 (1961: -808 Mio. \$) und des hohen Niveaus der Defi-

1) Veränderung der offiziellen Bruttoreserven in Mio. Dollar

	1960	1961	1962	1963
D	+2202	-197	-88	+659
N	+ 403	- 27	+28	+156

zite sind einerseits in der weiterhin stark aufwärtsstrebenden Wirtschaftsentwicklung in Italien, anderseits für 1962 in der veränderten Preissituation in der italienischen Wirtschaft zu suchen.

So war die Produktivitätsentwicklung Italiens bis 1961 stärker als die der meisten Industrieländer. Dazu hatte sich die Entwicklung der Produktionskosten je Produkteinheit in Italien vermindert, während sie in den anderen Ländern meist gestiegen war. ¹⁾ Dies ist für 1961 die Hauptursache der im Vergleich zur restlichen EWG überragenden Exportsteigerung im Außenhandel (12 %) und Binnenhandel (21 %). Demgegenüber begann 1962 das sich steigernde innere Preisniveau, die Wettbewerbsfähigkeit der italienischen Wirtschaft gegenüber Drittländern auszuhöheln, so daß - unterstützt von der verlangsamten Auslandsnachfrage - nur ein Exportzuwachs von 5,7 % erzielt wurde. Auf der anderen Seite stand der expansiven Wirtschaftsentwicklung eine sehr hohe Importentwicklung gegenüber, da die Einkommenselastizität der Importnachfrage eine Höhe von 1,8 erreicht hatte. ²⁾ Das Wachstum der verfügbaren Einkommen schlug sich 1962 in einer gesteigerten Konsumgüternachfrage (+13,7 %), einer weiterhin hohen Importnachfrage nach Rohstoffen und Halbwaren (+12 %) sowie nach Investitionsgütern (+25,5 %) nieder.

Tabelle 27: Lohn- und Preisanstieg in Italien: Veränderung der Jahresdurchschnitte (in %)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Tariflöhne	+0.8	4.8	4.5	10.8	15.0	15
Effektivverdienst	2.3	4.8	7.3	15.0	19.0	
Einzelhandelspreise	-0.6	+2.4	2.0	4.8	7.5	7.0
Lebenshaltungskosten	-0.1	+2.7	3.0	5.7	8.9	7.0

Quelle: Wirtschaftskonjunktur. Berichte des Ifo-Instituts für Wirtschaftsforschung München. 16. Jg., 1964/4, S. 9.

- 1) Hierbei verweisen wir auf die Tabellen über den Vergleich der Produktionskosten Italiens und anderer Länder auf den folgenden Seiten. (Tabellen 26, 29 und 30).
- 2) Schätzungen der Einkommenselastizität durch die volkswirtschaftlichen Abteilungen der Banca d'Italia. Vgl. Assemblea Generale Ordinaria dei Partecipanti. 1962. Rom 1963, S. 122.

4. Der Binnenhandel von 1961/1962 als Expansionsfaktor

Obwohl auch der Intra-EWG-Handel weitgehend von der Wirtschaftskonjunktur beeinflußt war, spiegelte er aber weiterhin auch die Fortschritte in der Marktverflechtung wider, die auf die EWG an sich zurückzuführen sind. Als ein solches Merkmal ist die relative Konjunkturrempfindlichkeit des Binnenhandels der Partnerländer anzusehen.

So entsprach die Ausdehnung des gesamten Binnenhandels der Gemeinschaft auf rund 12 Mrd. Dollar (1961) und 13.5 Mrd. Dollar (1962) einem jeweiligen wertmäßigen Zuwachs von 15,4 und 14,4 %. Diese Wachstumsraten sind zwar nicht unbeträchtlich geringer als diejenigen der beiden vorhergehenden Jahre der Hochkonjunktur und weisen damit eine gewisse Verlangsamungstendenz auf, die zweifellos der abgebremsten Konjunkturentwicklung außerhalb und innerhalb der EWG zuzuschreiben ist. Andererseits können sie dennoch als überaus zufriedenstellend betrachtet werden, zumal wenn man die Rechnung stellt, daß die Expansion des Extra-EWG-Handels viel empfindlichere Einbußen hinnehmen mußte. Die positiven Effekte der EWG werden noch bestärkt, wenn man berücksichtigt, daß trotz der Abschwächung der Konjunktur die Relation von Binnenhandels- und Produktionswachstum nicht nur wesentlich über den Werten von 1959 und 1960 liegt, sondern auch ein weitaus günstigeres Verhältnis aufweist, als der Extra-EWG-Handel. Die Verhältniszahl des Binnenhandels steht nämlich 1962 auf 1.49, während sie bei den Importen aus der Außenwelt nur 1.12 anzeigte und 1960 mit 1.06 unter den Stand von 1960 (1.08) gesunken war. Auch bei den Exporten im Außenhandel war die Tendenz rückläufig und sank seit 1960 von 1.10 auf 1.03 ab. Dies bedeutet, daß in der Phase der Rezession relativ weniger nach außen exportiert, bzw. importiert wurde, während der Binnenhandel davon kaum betroffen wurde. Unter der Rücksicht der Verlangsamung der Wirtschaftsexpansion ist die rasche Entwicklung des Binnenaustausches die beste Illustration der Fortschritte der Marktverflechtung auf Grund der Errichtung der EWG. Hierbei waren die beiden Zollsenkungen vom 1. 1. und 1. 7. 1962 sicherlich entscheidend und regten die stärkere Ausrichtung auf den Binnenmarkt an.

Ein weiterer wichtiger Grund ist aber auch die Handelszusammensetzung des EWG-Handels, da die Rohstoffe und Halbwaren, die eher aus der Außenwelt bezogen werden, durch die Konjunkturentwicklung weniger gefördert wurden als der Handel mit Fertigwaren, welche die Haupthandelsgüter des Binnenhandels sind. Im Durchschnitt der Jahre 1960-62 wurden sogar wertmäßig mehr industrielle Erzeugnisse aus der EWG (8260 Mio. \$) als aus Drittstaaten importiert (7180 Mio. \$).

Die Entwicklung der Handelsbilanzen der EWG-Partnerländer zeigen denn auch keineswegs die gleiche Tendenz wie deren äußere Handelsbilanzen.

Obwohl Deutschland versucht hatte, seinen Überschuß zu verringern, ist ihm dies im Binnenhandel kaum gelungen, da die weiterhin anhaltende interne Konjunktur die Ziele der Abwertung kaum unterstützte. Es gelang ihm nur seine innere Handelsbilanz, nach einer kräftigen Aktivierung der Vorjahre von 345 Mio. \$ auf 599 Mio. Dollar, im Jahr 1962 auf 512 Mio. Dollar herabzudrücken, so daß die Hauptlast der Abwertung der äußeren Handelsbilanz zufiel.

Bei den Niederlanden fiel die Veränderung der Währungsparitäten in der Intra-EWG-Bilanz insofern ins Gewicht, als die Handelsbilanzverschlechterung auf dem Vorjahrsniveau stabilisiert wurde. Dazu leistete auch der erneute Konjunkturaufschwung einen nicht unbedeutenden Beitrag. Im Gegensatz zu den übrigen EWG-Ländern stieg nämlich das Bruttosozialprodukt und die Industrieproduktion in den Beneluxländern 1962 schon wieder verstärkt an, während Italien und Deutschland noch geringere Zuwachsraten als 1961 hinnehmen mußten.

So setzte auch Belgien/Luxemburg die 1960 begonnene Aktivierungstendenz im Binnenhandel, die nur 1961 durch ein Defizit von 46 Mio. Dollar unterbrochen worden war, 1962 mit einem erneuten Überschuß von 134 Mio. Dollar fort.

Frankreich blieb, auch nach dem Höchststand des Aktivums im Binnenhandel von 318 Mio. Dollar (1961), auch 1962 mit 189 Mio. Dollar aktiv. Trotzdem kündigte sich dabei schon eine Verschlechterungstendenz an, die mit der ungünstigeren Wettbewerbslage seiner Industrie in Zusammenhang gebracht werden muß.

Italiens interne Handelsbilanz weist seit 1960 praktisch keine Veränderung auf. Sein damaliges Defizit von 231 Mio. Dollar blieb 1961 und 1962 fast völlig unverändert. Dagegen hat sich seine äußere Handelsbilanz 1962 beachtlich verschlechtert, so daß sein Defizit von 1961 (809 Mio. Dollar) 1962 auf erstmals über 1 Mrd. Dollar (1135 Mio. Dollar) ausgeweitet wurde.

Insgesamt haben sich die inneren Handelsbilanzen der EWG-Länder, trotz der abgeschwächten Konjunktur im allgemeinen ziemlich günstig entwickelt und sind der Passivierungstendenz des Extra-EWG-Handels kaum gefolgt.

III. KAPITEL: DIE KONJUNKTURÜBERHITZUNG UND DIE STABILISIERUNG ZWISCHEN 1963 UND 1964

1. Allgemeiner Überblick über den Bilanzverlauf

Nach dem Defizit von 1.7 Mrd. \$ hat sich die Handelsbilanz der EWG erneut schlagartig um den überraschend hohen Betrag von 1.3 Mrd. \$ auf insgesamt 3048 Mio. \$ verschlechtert. Diese zumindest seit 1953 unerreichte Passivierung der Handelsbilanz setzte sich auch 1964 mit einem etwas abgeschwächten, weiterhin aber sehr hohen Defizit von 2677 Mio. Dollar fort.

Damit wurde zum ersten Mal in der Geschichte der EWG für einige Partnerländer eine Zahlungs- bzw. Handelsbilanzproblematik heraufbeschworen, die sich in einer sprunghaften Entwicklung zu extremen Gläubiger- und Schuldnerländer niederschlug und gleichzeitig divergierende Entwicklungstendenzen in den EWG-Ländern offenbarte, die eine einheitliche Beurteilung der EWG-Bilanz verunmöglichten.

Während sich die globalen Handelsbilanzen Frankreichs und der Beneluxstaaten 1963 und 1964 durchgehend und zum Teil beachtlich verschlechterten, sind in zwei EWG-Ländern, Italien und Deutschland Sonderentwicklungen zu verzeichnen.

Obwohl Frankreichs globale Handelsbilanz zwischen 1962 und 1964 von -158 Mio. \$ auf ein Passivum von 1077 Mio. Dollar absank, nahm sich dies gegenüber dem von Italien 1963 erzielten Passivsaldo von 2534 Mio. \$ geradezu gering aus. Dieser ungewöhnlichen Verschlechterung in Italien zwischen 1962 und 1963 um 1.1 Mrd. \$, folgte 1964 jedoch eine ebenso auffällige Reduktion des Ungleichgewichts um 1.24 Mrd. \$ auf -1294 Mio. \$.

Als Gegenpol zu dieser Defizitierung der EWG hat sich 1963 einzig die deutsche Gesamthandelsbilanz von neuem entscheidend aktiviert, so daß auf das für Deutschland relativ geringe Plus der Handelsbilanz von 984 Mio. \$ 1963 erneut ein sprunghafter Anstieg auf 1597 Mio. \$ erfolgte, der sich 1964 auf 1604 Mio. \$ stabilisierte. Dies reichte jedoch keineswegs aus, um die EWG insgesamt vor ihrer hohen Handelsbilanzlücke der Jahre 1963 und 1964 zu bewahren.

2. Der konjunkturelle Gesamtrahmen von 1963/1964

2.1. Die Weltkonjunktur von 1963/1964

Der im allgemeinen starke Expansionstrend der Weltwirtschaft zwischen 1963 und 1964 barg an sich günstige Ausstrahlungen auf die Handelsentwicklung der EWG in sich, auch wenn sie während dieser Zeit nur teilweise ihren positiven Einfluß geltend machen konnten.

So fiel nach einem verlangsamten Expansionsrhythmus des realen Bruttosozialprodukts dessen Wachstum 1964 mit 4,7 % wieder stärker aus (1963: +3,8 %), und folgte dabei ziemlich genau den Wachstumsraten des privaten Verbrauchs. Dieser gemäßigte Nachfrageanstieg hatte zur Folge, daß die USA zum vierten Mal hintereinander eine gleichgewichtige Wirtschaftsausweitung zu fast völlig stabilen Preisen vollziehen konnten. Obwohl die USA dadurch weitere Exportsteigerungen erzielen konnten, blieb dennoch auch die Importnachfrage nach Gütern und Dienstleistungen mit 5,9 % bzw. 7,1 % ziemlich hoch.

Gegenüber 1962 ergaben sich auch für den EFTA-Block günstigere Konjunkturergebnisse, da sich neben der anhaltenden Expansion der übrigen EFTA-Länder auch ein starker Anstieg der Wirtschaftsaktivität in Großbritannien abzeichnete. Der Zuwachs der Industrieproduktion von 3,1 % (1962: +0,8 %) und 7,6 % schlug sich in einem rapiden Importwachstum von Gütern und Dienstleistungen von 4,2 % und 22,4 % nieder, während die sinkende Wettbewerbsfähigkeit der englischen Industrie das Exportwachstum zum Stagnieren brachte (1963/64: 4,3 % bzw. 3,3 %).

Das kräftige Wachstum der Industrieländer beeinflusste auch die wert- und volumenmäßige Exportsteigerung der Entwicklungsländer (1964: +8,5 %), sowie über die Devisenzuflüsse deren Importkapazität.

Gemessen am Zuwachs des Bruttosozialprodukts von +4,4 % und 5,8 % zwischen 1963 und 1964, vor allem aber bezogen auf die Industrieproduktion, ist auch das Wirtschaftswachstum der EWG befriedigend verlaufen, zumal man bei den niedrigeren Raten von 1963 Sondereinflüsse durch Witterungsverhältnisse u. a. in Rechnung stellen muß. Von dieser Seite her wäre also kein solch entscheidender Einschnitt in der Handelsbilanzentwicklung der EWG und einiger ihrer Partnerländer zu erwarten gewesen.

Tabelle 28: Volumenmäßige Veränderung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Größen (in % des Vorjahres)

	EWG		D		F		I		N		B	
	1963	1964	1963	1964	1963	1964	1963	1964	1963	1964	1963	1964
BSP	4.4	5.8	3.2	6.5	4.8	6.0	5.2	3.0	3.7	9.4	4.5	6.9
Ind. P.	5.2	7.0	2.8	8.6	5.8	7.4	7.9	2.0	5.4	10.2	4.9	10.5
Priv. C	6.0	4.4	2.6	5.2	6.8	4.7	10.0	2.0	7.7	6.3	4.8	3.5
oeff. C	-	-	7.5	-0.5	1.2	4.9	5.1	4.1	7.8	1.9	11.5	4.1
Br. An. Inv	5.4	8.3	2.9	11.2	7.5	11.7	9.2	-7.3	2.1	17.6	0.2	11.8
Gesamt M	10.7	7.3	8.0	10.7	12.2	12.2	22.6	-5.4	9.5	14.4	7.2	10.7
Gesamt X	3.8	9.6	9.0	9.6	7.9	7.7	7.0	12.0	6.2	11.6	7.2	11.2
Binnenh.	16.2	13.5										

Quelle: EWG-Kommission; Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft. Brüssel 1967, Nr. 4.

2.2. Die Übernachfrage in der Gemeinschaft

Als entscheidend erwiesen sich dagegen die schon 1962 in ihren Ansätzen beobachteten Anspannungen auf der Nachfrageseite, die 1963 in eine inflative Übernachfragesituation ausarteten.

Da die Verbrauchssteigerungen der privaten Haushalte 1963 mit +6 % (1962: +6,4 %; 1961: +6,3 %; 1960: +6,3 %) diesmal die Zuwachsraten des Sozialprodukts, der Industrieproduktion wie der Anlageinvestitionen überragten, entstand ein überdurchschnittlicher Druck der Nachfrage auf das Angebot, der die Preise inflatierte und sich in der Handelsbilanzentwicklung niederschlug.

So wirkte die im Vergleich zur Nachfrageexpansion ungenügende Angebotsentwicklung stimulierend für die Importe, schwächte durch die internen Preissteigerungen zugleich aber die Exporte, womit die Handelsbilanz von beiden Seiten einem Druck unterlag.

Dabei muß betont werden, daß die Passivierung vorwiegend auf EWG-interne Einflüsse und nur gering auf Einflüsse aus Drittländern zurückgeht. Die EWG-Länder hatten durch ihre Übernachfrage und Überanpassung der Kosten und Preise ihre Stellung gegenüber der Außenwelt, in erster Linie gegenüber den USA, so unterminiert, daß die Defizite in der Handelsbilanz der EWG-Länder gegenüber Dritten zum größten Teil daraus erklärt werden müssen.

Tabelle 29: Entwicklung der Preise des privaten Verbrauchs (in % des Vorjahres)

	1962	1963	1964	1965	1966	1967
EWG			3.7	3.3	3.4	2.5
D	3.5	3.1	2.4	3.3	3.6	1.5
F	5.2	6.0	3.5	2.4	2.8	3.0
I	4.7	7.5	6.0	4.4	2.8	3.0
N	3.0	4.4	6.4	3.7	6.2	3.5
B	0.9	3.1	3.3	4.6	4.1	3.0
L			4.0	4.0	4.0	2.0

Quelle: Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft, 1967/4, S. 18.

Aus der Tabelle 28 wird ersichtlich, daß hauptsächlich Italien und Frankreich, in zunehmendem Maße aber ebenso die Niederlande und Belgien/Luxemburg, von einer inflationären Preiswelle ergriffen wurden.

Obschon die Einflüsse steigender Rohstoff- und Halbwarenpreise, witterungsbedingte Steigerungen der Lebensmittelpreise u. a. nicht vergessen werden sollen, müssen die extremen Lohnkostensteigerungen je Produkteinheit als Hauptdeterminante der Handelsbilanzentwicklung angesehen werden.

Tabelle 30: Lohnkostensteigerungen je Produkteinheit im warenproduzierenden Gewerbe (in % des Vorjahres) ¹⁾

	D	F	I	N	B	USA	GB
1961	7	4	1	4	0	0	6
1962	6	6	11	4	3	0	3
1963	3	6	16	6	4	-1	-1

Die Verbindung von Kostenentwicklung und Bilanzverschlechterung läßt sich klar am Beispiel Italiens vor Augen führen. Im Gegensatz zum stationären Niveau in den USA und Großbritannien, schnellten die Arbeitskosten je Produkteinheit in Italien 1962/63 um jährlich 10 % nach oben. Frankreich folgte mit +6 % und die restlichen EWG-Länder mit rund 4 %. Auch wenn dadurch in diesen zwei Jahren die Erosion der italienischen Wettbewerbskraft die seit rund 10 Jahren aufgebauten Vorteile nicht völlig zu annullieren vermochte, waren die Produktionsvorteile Italiens gegenüber dem Ausland ungefähr auf den Stand von 1958 zurückgeworfen worden (Basis 1953). Bezieht man sich dagegen auf das Jahr 1958, dann läßt sich die Verschlechterung der Kostenlage zwischen 1962 und 1964 augenfällig demonstrieren.

1) EWG, 7. Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft 1964, S. 132.

Tabelle 31: Indices der Arbeitskosten je Produkteinheit in den Fertigwarenindustrien einzelner Länder, gewogen auf der Basis der Teilnahme am Fertigwarenxport

Länder	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
<u>(1) Basis 1953</u>							
(a) Italien	93.0	86.0	84.0	87.0	92.0	100.0	
(b) Rest. EWG,) Nordamerika,) England,) Schweden,) Japan)	108.5	105.6	106.5	111.8	114.5	118.9	
(c) Relation der Kosten zw. Italien und (b)	85.7	81.4	78.9	77.8	80.3	84.1	
<u>(2) Basis 1958</u>							
(a)					99.2	109.4	115.0
(b)					106.7	108.3	108.5
(c)					93.0	101.0	106.0

Quelle: (1) MASERA, F.: L'evoluzione dell'economia italiana ed in particolare i recenti sviluppi della bilancia dei pagamenti. In: *Economia Internazionale* Vol. XVII Nr. 1 Genova 1964.

(2) Banca d'Italia. Assemblea generale ordinaria dei partecipanti.
31.5.65, Anno 1964 (LXXI) Rom 1965, S. 203.

Einzig Deutschland ist 1963 von der teils explosiven Lohnkostenentwicklung und daher auch von der Inflationierung der Verbraucherpreise in der EWG verschont geblieben und hat so seine Wettbewerbsstellung innerhalb der EWG festigen können. Gegenüber wichtigen Drittländern war dies selbst nicht einmal bei Deutschland der Fall. Vielmehr haben alle EWG-Länder, Deutschland allerdings am wenigsten, ihre Wettbewerbsposition gegenüber der Außenwelt gefährdet. Dies schlug sich dementsprechend in den externen Handelsbilanzen der EWG-Staaten nieder, zumal die enge Konjunktur- und Währungsabhängigkeit der EWG-Länder voneinander, von Italien und Frankreich ausgehend, alle übrigen Partnerländer immer mehr in den Inflationssog hineinzog. Selbst Deutschland konnte sich in der Folgezeit immer weniger dagegen wehren, die Inflation nach und nach von seinen Haupthandelspartnern zu importieren. So ist "in der Tat, ... seit 1963 neben das amerikanische Zahlungsbilanzproblem ... noch ein spezifisches, innereuropäisches Zahlungsbilanzproblem getreten." ¹⁾ Zum ersten Mal seit der

1) Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1963, S. 28.

Gründung der EWG ist es somit zu einem erheblichen Inflationsgefälle und zu ernstesten Zahlungsbilanzschwierigkeiten in einem der EWG-Länder, Italien, gekommen.

3. Die Extra-EWG-Bilanz von 1963

Wie wenig Deutschland noch 1963 in seiner relativen Wettbewerbslage geschwächt worden war, zeigt das fast stabile Handelsbilanzniveau gegenüber der Außenwelt. Der Überschuß von 1962 (467 Mio. \$) hielt sich 1963 mit 487 Mio. \$ ungefähr auf dem gleichen Niveau. Ganz anders nahmen sich dagegen die Verschlechterungen der externen Handelsbilanzsalden der anderen EWG-Länder aus. Nach einer fast konstanten Saldenlage zwischen 1961 und 1962 rutschten die Defizite bei den restlichen 5 EWG-Ländern um einen bedeutenden Betrag weiter in die Ungleichgewichtslage ab. Während es sich bei Frankreich und den Beneluxländern um Passivierungen um je rund 160-260 Mio. \$ handelte, waren es bei Italien schlagartig nicht weniger als ca. 700 Mio. \$. Damit erreichte Italien ein Außenhandelsdefizit von 1825 Mio. \$, das größer war als das der restlichen Partnerländer (ohne Deutschland) zusammen.

Diese Handelsbilanzverschlechterung Italiens teilte sich sowohl auf die USA (1963: -565 Mio. \$; 1962: -444 Mio. \$) als auch die EFTA (1963: -215 Mio. \$; 1962: -10 Mio. \$) und die Entwicklungsländer (1963: -737 Mio. \$; 1962: -524 Mio. \$) auf.

Wenn auch die stürmische Verbrauchsentwicklung die Hauptverantwortung für diese Tendenz trägt, so ist doch nicht zu vergessen, daß diese gespannte Wirtschaftslage noch unglücklicherweise durch ein schlechtes Ernteergebnis unterstützt wurde. Die Ausfälle in der Agrarproduktion führten dazu, daß die Agrarausfuhren nach Drittstaaten nur um 2 % anwuchsen, während die Agrareinfuhren um 54 % ausgeweitet werden mußten. Allerdings ist auch hierfür zum Teil die Übernachfrage zu berücksichtigen. Insgesamt ergab sich jedenfalls auf dem Agrarsektor eine Ausweitung der Defizitposition von 347 Mio. £ auf 720 Mio. \$ (1963).

Aber auch die industriellen Fertigwaren waren von der Nachfragewelle erfaßt worden, so daß insgesamt die Importe Italiens von der Außenwelt um 21,8 % (1962: +13,3 %) zunahmen und erstmals die 5 Mrd. \$-Grenze überschritten. Demgegenüber ließen sich die Exporte nach Drittstaaten nur von 3,04 auf 3,25 oder 7,3 % ausweiten.

Ebenso wie bei Italien läßt sich die Entwicklung der Übernachfrage und der sie überlagernden überproportionalen Kosten- und Preisentwicklung auch an den Außenhandelswachstumsraten von Frankreich und der Beneluxstaaten erkennen, wobei der Anstieg des Importwachstums jeweils beträchtlich über den entsprechenden

Exportraten zu liegen kommt. Bei Frankreichs Defizitentwicklung muß endlich noch berücksichtigt werden, daß das Exportwachstum 1962 und 1961 sogar rückläufig gewesen war.

Tabelle 32: Vergleich der wertmäßigen Veränderung des Extra- und Intra-EWG-Handels (in % des Vorjahres)

	EWG		D		F		I		Benelux	
	1963	1964	1963	1964	1963	1964	1963	1964	1963	1964
Extra-EWG X	4.8	11.7	4.7	12.4	7.3	10.2	7.3	13.5	0.4	10.7
----- M	10.2	8.8	4.7	9.6	12.0	12.5	21.8	-4.1	8.5	15.7
Intra-EWG X	-	-	20.8	8.4	14.0	12.9	10.4	25.6	18.4	20.3
----- M	17.3	14.7	8.7	17.5	24.2	20.1	32.2	-5.4	15.2	18.4

4. Der Binnenhandel der EWG von 1963 und die Konjunkturübertragung

Ebenso großen Veränderungen wie der Außenhandel unterlag 1963 auch die Handelsbilanz der EWG-Länder im Binnenhandel. Auch hier waren dieselben konjunkturellen Spannungen aufgetreten, die handelsbilanzwirksam wurden. Dabei stehen - wie im Extra-EWG-Handel - zwei Gegenbewegungen heraus: die Aktivierung in der deutschen und belgischen Handelsbilanz und die Passivierung in Italien und Frankreich. Beide Entwicklungen stehen in engstem Zusammenhang.¹⁾

1) "Wenn auch neuerdings der immer mehr um sich greifende weltwirtschaftliche Aufschwung den Nachfragesog nach deutschen Exportgütern in immer breiterer Streuung, auch von seiten außereuropäischer Länder, in Erscheinung treten läßt, so ist doch festzustellen: Die erneute Aktivierung der deutschen Handelsbilanz - und damit auch der gesamten Leistungsbilanz - ist ein Phänomen, dessen Erklärung ganz überwiegend in der Entwicklung der innereuropäischen Handelsbeziehungen gesucht werden muß. Damit spiegelt sie recht genau die Verschiebungen im Währungsgefälle wider, die sich seit Anfang 1963 vollzogen haben."

Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1963, S. 28.

4.1. Die Intra-EWG-Bilanzen von Frankreich und Italien

Zwischen 1962 und 1963 war das italienische Binnenhandelsdefizit plötzlich von 267 Mio. \$ auf ganze -710 Mio. \$ abgefallen. Andererseits hatte sich in der französischen Handelsbilanz mit den EWG-Partnern eine Umwälzung von einem Aktivum (189 Mio. \$) in ein leichtes Passivum (-34 Mio. \$) vollzogen.

Wie im Außenhandel liegen die Gründe im Auseinanderklaffen der Lücke zwischen inländischem Angebot und inländischer Nachfrage. Als Folge davon waren in Italien die sich seit Jahren nur durchschnittlich um 2,5 % ausweitenden Lebenshaltungskosten ab 1962 fast plötzlich um 7-8 % 'explodiert'. Die Ursache dafür liegt in den exzessiven Lohnsteigerungen Italiens, aber auch Frankreichs und der Niederlande, die in diesen Ländern die Lohn-Preisspirale in die Höhe schraubten.

Tabelle 33: Index der Nominallohne der Industrie (1) und Gesamtindex der Verbraucherpreise (2)

	D		F		I		N		B	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
1962	142	108	135	119	135	109	140	108	118	104
1963	152	111	146	125	158	117	150	113	127	106
1964	165	114	156	129	175	124	173	119	142	111

Der mit der Einkommensexpansion im Zusammenhang stehende Konsumboom zwang in Frankreich und Italien ¹⁾ zu erhöhten Importen, während die Exporte durch die hohe Inlandsnachfrage sowie durch die sinkende Wettbewerbsfähigkeit stark behindert wurden.

1) In Italien stiegen die Tariflöhne zwischen 1962 und 1964 um 11,8 % und zweimal 15 %, in der Landwirtschaft gab es sogar Zuwächse von über 25 %. Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung München 1964/4, S. 9 f.
So genügte 1963 auf dem Kfz-Markt die 26 % Produktionssteigerung nicht, um den Konsumboom zu befriedigen. Obwohl die Exporte gleichzeitig, wegen der Weltkonjunktur, um 11 % gesunken waren und für das Inland bereitstanden, konnten die Kfz-Importe vor allem aus der EWG um 93 % anwachsen. Die Belastung der Handelsbilanz wird klar, wenn man berücksichtigt, daß sich in anderen Industriebranchen ähnliche Tendenzen zeigten. ebenda, S. 10.

4.2. Die deutsche Intra-EWG-Bilanz von 1963

Angesichts der Aktivierung der deutschen Handelsbilanz, insbesondere des Hinaufschnellens ihres Intra-EWG-Saldos von +518 Mio. \$ auf +1110 Mio. \$, d.h. um 115 %, hat sich erstmals mit aller Deutlichkeit gezeigt, "wie rasch und intensiv Störungen des monetären Gleichgewichts in einem oder einigen wichtigen europäischen Ländern auf die übrigen Länder ausstrahlen und wie sehr in einem System der Konvertibilität und fast vollständigen Liberalisierung die mitbetroffenen Partnerländer außerstande sind, sich gegen diese Ausstrahlungen zu isolieren und abzuschirmen". ¹⁾

Damit soll ausgedrückt werden, daß die Ursachen der Aktivierung der deutschen Handelsbilanz nicht nur hauptsächlich im Ausland zu suchen waren, sondern speziell sogar in den EWG-Ländern Italien, Frankreich und Niederlande.

Da Deutschland wegen anfänglicher Produktionsschwächen den Preisindex der im Inland verwendeten Güter während 1963 nur um 2,8 % gegenüber 3,9 % (1962) steigerte, und auch der Index der Lebenshaltungskosten nur um 3,1 % (1962: +5 %) expandierte, erzielte es gegenüber seinen EWG-Partnern einen beträchtlichen Wettbewerbsvorsprung. Dadurch erhielt die Auslandsnachfrage nach ihrer aufwertungs- und konjunkturbedingten Schwäche der Vorjahre einen erstrangigen Impuls, der sich in einem Exportanstieg Deutschlands in seine EWG-Partner um 21 % (1962: +12 %) niederschlug. Dies ist verständlich, wenn man bedenkt, daß sich neben den neuen Zollsenkungen vom 1. 7. 1963 die Exportpreise völlig stabil hielten. Der Exportanstieg Deutschlands nach Italien und Frankreich um 33 % bzw. 18 % verdeutlicht dies zur Genüge.

Da die starken inflationistischen Kosten- und Preisstörungen im Laufe des Jahres auch auf die Niederlande und Großbritannien übergegriffen hatten, war dies ebenso im deutschen Exportwachstum mit diesen Staaten um 16 % bzw. 13 % zu bemerken. Die Bedeutung der inflatorischen Komponente für die Exportsteigerung geht u. a. daraus hervor, daß die von einem inneren Preisauftrieb heimgesuchten Länder, Italien, Frankreich, Niederlande, aber auch Schweden, Schweiz und Großbritannien, nicht weniger als einen Anteil von 76 % der Gesamtsteigerung der deutschen Exporte auf sich vereinigten, darunter Frankreich, Italien und die Niederlande allein schon 60 %. ²⁾ Die Absatzsteigerung mit Belgien um 15 % muß dagegen eher den integrativen Kräften zugeschrieben werden.

Das Emporschnellen des Handelsbilanzüberschusses mit diesen Ländern, insbesondere mit Italien von 99 Mio. \$ auf 351 Mio. \$ und gegenüber Frankreich von

1) Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für 1963, S. 31 f.

2) Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für 1963, S. 68.

4 Mio. \$ auf 197 Mio. \$, würde an sich schon fast ausreichen, um die gesamte Zunahme des totalen deutschen Handelsbilanzsaldos von 984 Mio. \$ auf 1597 Mio. \$ im Jahre 1963 zu erklären. Es ist nicht verwunderlich, daß die Änderungen in den Preisrelationen der EWG-Länder, die den Export begünstigen, zugleich den Import aus diesen Ländern verlangsamten. Daher hat sich auch der Import aus Italien 1963 überhaupt nicht verändert, während er aus Frankreich nur sehr gering anwachsen konnte. Mit anderen Worten lag der Anteil Italiens und Frankreichs an der gesamten Importveränderung Deutschlands gegen 1962 auf -1,3 % bzw. 8,1 %. Andererseits stellten die Niederlande und Belgien mit je 21 % den Hauptanteil an der gesamten Importveränderung, womit die sich zwischen Deutschland und Benelux intensivierende Marktverflechtung stark unterstrichen wird.

Allerdings muß gegenüber Italien und Frankreich, den großen Agrarexportländern der EWG, berücksichtigt werden, daß die guten Ernteergebnisse Deutschlands von 1962 importbremsend wirken mußten.

Angesichts der fortgeschrittenen Integration und der Vertragsbestimmungen des EWGV ist es Deutschland nicht möglich gewesen, sich allein von diesem disproportionierten Nachfragesog der restlichen EWG-Länder zu befreien. Als Schattenseite des Importsogs zeigte sich nämlich, daß auch in Deutschland infolge der expansiven Auslandsnachfrage die Gesamtnachfrage über das reale Angebot hinausgegangen war und - unterstützt vom Anstieg der öffentlichen Ausgaben (1963: +7,5 %) - die Preisstabilität auch hier langsam zu zerschmelzen drohte.

Damit war Deutschland in das Schlepptau von Kräften geraten, die deutlich dokumentierten, daß die Handelsbilanz in so enger Verbindung mit der Währungssituation anderer Integrationsländer steht, daß eine autonome Konjunktur- und Währungspolitik de facto erheblich eingeschränkt worden ist. Nur durch eine sich in einem Gesamtrahmen der EWG vollziehenden Beseitigung des Währungsgefälles, d. h. durch eine gemeinsame Wiederherstellung des binnenwirtschaftlichen Gleichgewichts der EWG-Partner, konnte die divergierende und sich gegenseitig verstärkende Ungleichgewichtsbewegung der EWG-Bilanzen wieder beseitigt werden. Nur dadurch schien es auch möglich, die gravierenden Zahlungsbilanzprobleme Italiens (1963: -1244 Mio. \$) und die Aufblähung der deutschen Leistungsbilanz um 152 % (1963: +4598 Mio. DM; 1962: +1788 Mio. DM) zu beseitigen.

5. Die Stabilisierungspolitik der EWG und ihr Niederschlag in den Handelsbilanzen von 1964

Die durch die zunehmende Handelsverflechtung erzwungene Erkenntnis einer engen Schicksalsverbundenheit in Fragen der Geldwertstabilität und des konjunkturellen Gleichgewichts haben am 15. April 1964 zum ersten Mal in der Geschichte der EWG zu gemeinsamen konjunkturpolitischen Empfehlungen geführt, in deren Rahmen sich die in Frankreich und Italien schon gegen Ende 1963 begonnenen antiinflationistischen Maßnahmen einfügten.¹⁾ Dieser Intervention der EWG ist es zum größten Teil zu verdanken, daß die Disproportionalität von Angebot und Nachfrage in Italien und Frankreich beseitigt wurde, und somit die Handelsbilanzen Deutschlands und Italiens einen anderen Weg einschlagen konnten. Die gemeinsame Stabilisierungspolitik durch haushalts- und kreditpolitische Maßnahmen, der im allgemeinen Folge geleistet wurde, war deshalb von Bedeutung, weil damit die extremen Überschuß- und Defizitpositionen im Binnenhandel geglättet sowie die Verschlechterungstendenz der Außenhandelsbilanz der Gemeinschaft angehalten werden konnte, ohne daß auf Einfuhrbeschränkungen zurückgegriffen werden mußte. Vielmehr konnte das Liberalisierungsprogramm als Mittel der Zahlungsbilanzpolitik beibehalten werden, wie die vorzeitige Zollsenkung von Deutschland am 1. 7. 1964 beweist. Zugleich wurde auch der Zoll für eine Reihe von Importen aus Drittstaaten gesenkt, bei denen die Zölle noch über dem künftigen Außenzoll lagen.

5.1. Die Verbesserung der italienischen Handelsbilanz

Die wichtigste Veränderung innerhalb der gesamten Handelsbilanz der Gemeinschaft, die entscheidend zur Reduktion des Handelsdefizits von 3 Mrd. \$ (1963) auf 2.7 Mrd. \$ beitrug, war die spektakuläre Eindämmung des italienischen Gesamthandelsdefizits von 2534 Mio. \$ (1963) auf 1294 Mio. Dollar. Die gegen Ende 1963 von Italien eingeleiteten und 1964 von der EWG gesamthaft vorangetriebenen Stabilisierungsmaßnahmen hatten schon 1964 einen überraschenden Erfolg²⁾. Die eigentliche Wende war in der konjunkturpolitischen Bremsung der

-
- 1) Die Grundzüge der Maßnahmen und ihre Bedeutung wurden schon in einem früheren Kapitel behandelt, so daß sich hier eine nochmalige Darstellung erübrigen kann. Vgl. 3. Teil, B, Kap. I.
Eingehend wurde die Entwicklung von R. MARJOLIN dargestellt: *Primo bilancio della lotta contro l'inflazione. Documenti di comunità europee.* No. 9, Roma 1964.
 - 2) MASERA, F.: *Sulla recente evoluzione congiunturale dell'economia italiana.* Bancaria. Rassegna dell'Associazione Bancaria Italiana. Estratto dal n. 9, Roma Settembre 1964.

Konsumentennachfrage durch Sondersteuern zu erblicken. Damit stieg das Volumen des privaten Verbrauchs nur noch um 2 % (1963: +10 %). Durch die plötzliche Begrenzung der Nachfrage sank der Auftragseingang bei den Industrien langlebiger Konsumgüter und führte teilweise zu Produktionseinschränkungen. Damit konnte der Index der industriellen Produktion Italiens nur noch von 170 auf 172 Punkte steigen (1958 = 100), während er sich in den Jahren 1958-1963 um jährlich durchschnittlich 14 Punkte vergrößert hatte. Ein deutlicher Rückschlag erfolgte daher bei den Bruttoanlageinvestitionen mit -7,3 % (1963: +9,2 %) und zeigt somit deutlich alle Anzeichen einer Rezession der italienischen Wirtschaft auf.

Durch den akuten Nachfragemangel wurden neue Exportkapazitäten frei gemacht und die Importe schlagartig abgebaut, wie sich am Rückgang der Fahrzeug- und Maschinenimporte außerhalb und innerhalb der EWG um je rund 100 Mio. \$ illustrieren läßt.

So ist es zu verstehen, daß sich mit der plötzlichen Wandlung der inneren Situation auch die außenwirtschaftliche Lage wieder beruhigte. Das äußere Handelsbilanzdefizit konnte von 1.8 Mrd. \$ wieder auf 1180 Mio. \$ zurückgeschraubt werden, waren doch durch die Kreditpolitik die externen Importe um 4,1 % eingeschränkt, gleichzeitig die Exporte aber um 13,5 % ausgeweitet worden (1963: +7,3 %). Dieselbe Politik hatte ebenfalls im Binnenhandel Erfolg. Dort konnte das Vorjahresdefizit von 710 Mio. \$ auf rund ein Sechstel verringert werden (115 Mio. \$). Dies war sowohl der Importkürzung um 5,4 % als auch gleichzeitig der Ausweitung der Exportmöglichkeiten um 25,6 % (1963: +10,6 %) zuzuschreiben. Die gewandelte Konjunkturlage Italiens und Deutschlands hatte dabei einen auffälligen Tendenzwandel der italienischen Handelsbilanz mit Deutschland herbeigeführt. Obwohl nämlich die Exporte Italiens in alle Industrieländer wieder erneuten Aufschwung erhielten, war ihre Zunahme nach Deutschland mit +21 % doch besonders stark, darunter vor allem Konsum- und Investitionsgüter. So konnte die Bilanzverbesserung mit Deutschland allein 57 % der Verbesserung der italienischen Intra-EWG-Bilanz und 28 % der gesamten Handelsbilanz Italiens auf sich vereinen.

Mit der Lösung der Handelsbilanzkrise und der dadurch erneut möglich gewordenen Aktivierung der Zahlungsbilanz (1964: +17 Mio. \$) hat sich Italien allerdings - wie erwähnt - eine Rezession der Wirtschaftsaktivität eingehandelt, ohne daß die Kosten- und Preiswelle völlig abgestoppt worden wäre. Vielmehr war der Anstieg der Verbraucherpreise mit 5,8 % weiterhin hoch (1963: +6,9 %).

5.2. Die Handelsbilanzverschlechterung Frankreichs und der Beneluxländer

Auch in Frankreich vermochte die von der EWG gesteuerte Stabilisierungspolitik die Nachfrageinflation aufzuhalten. Zwar gelang es dadurch, das Zahlungsbilanzaktivum mit 811 Mio. \$¹⁾ auf einem ähnlichen Niveau wie 1963 (939 Mio. \$) zu stabilisieren, aber die sich seit 1962 abzeichnende Verschlechterung der Gesamthandelsbilanz - sowohl ihrer äußeren wie inneren Komponente - konnte dadurch nicht aufgehalten werden.

Obwohl in Frankreich die Stabilisierung der Verbraucherpreise mit einem Anstieg von nur +2,1 % (1963: +5,1 %) weitaus besser geglückt war als in Italien, und obwohl sich auch das französische Produktionswachstum seit Mitte 1964 verlangsamte, erreichte die gesamte Handelsbilanz Frankreichs seit der Integration ihr höchstes Defizit in der gesamten Handelsbilanz von knapp über 1 Mrd. \$.

Was die Verschlechterung der inneren Handelsbilanz von -34 Mio. \$ auf -275 Mio. \$ anbelangt, so ist dies zum überwiegenden Teil darauf zurückzuführen, daß das während der Nachfrageüberhitzung von 1963 mit Italien aufgebaute Handelsbilanzaktivum von -231 Mio. \$ (1962: +134 Mio. \$) im Jahr 1964 wieder fast vollständig abgebaut wurde (+60 Mio. \$). Die beginnende Stabilisierung in Frankreich und die Rezession in Italien hatten sich nämlich dahingehend ausgewirkt, daß die Exporte nach Italien nach der Zunahme von +36 % im Vorjahr nunmehr um -5 % gekürzt wurden, während die Importe aus Italien wie im Vorjahr weiterhin um +23 % expandieren konnten.

Mit den Handelspartnern Deutschland und Niederlande hatte sich die schon 1958 negative Handelsbilanz allerdings leicht verschlechtert, gegenüber Deutschland um 50 Mio. \$ auf -280 Mio. \$ und gegenüber den Niederlanden um 36 Mio. \$ auf 146 Mio. \$. Nur gegenüber Belgien konnte die aktive Saldenstellung leicht ausgebaut werden (1964: +92 Mio. \$).

Auch die äußere Handelsbilanz Frankreichs mußte 1964 einen weiteren Rückschlag von -608 Mio. \$ auf -802 Mio. \$ hinnehmen. Dies besagt eine Verschlechterung um 31 % gegenüber 1963. Dies kann fast ausschließlich durch die Verschlechterung des Defizits mit den USA von -481 Mio. \$ (1963) auf -666 Mio. \$ erklärt werden. Hinzu kommt eine Erweiterung des seit 1962 bestehenden Defizits gegenüber den Entwicklungsländern um 122 Mio. \$ auf -527 Mio. \$. Jedoch wurde es von der leichten Bilanzbesserung gegenüber der EFTA um 75 Mio. \$ auf -332 Mio. \$ wieder teilweise kompensiert. Auch hierin spiegelt sich die vornehmlich gegenüber den USA verschlechterte Wettbewerbsposition wider. Infolge

1) gemessen an den Gesamtdevisenpositionen (offizielle Reserven, IWF-Reserven und Nettoauslandspositionen der Geschäftsbanken).

inflationärer Tendenzen auch in den EFTA-Staaten kam es nämlich ihnen gegenüber zu keiner Einbuße der Konkurrenzfähigkeit.

Eine ähnliche Verschlechterung der externen Handelsbilanz wie bei Frankreich konnten auch die Niederlande nicht vermeiden. Die Defizitierung von -570 Mio. \$ auf -809 Mio. \$ ist aus Gründen verminderter Wettbewerbsfähigkeit und konjunkturbedingter Importsteigerung zu gleichen Teilen den USA und den Entwicklungsländern zuzuschreiben, gegenüber denen sich das Defizit um je rund 100 Mio. \$ vergrößerte.

Im Intra- EWG-Handel hielt sich das Defizit auch 1964 auf dem seit 1961 erzielten Stand ungefähr stabil. Obwohl die Importrate der Niederlande aus den EWG-Ländern mit +19 % höher lag als im Vorjahr (+14 %), was mit der Stabilisierung in Italien und Frankreich in Zusammenhang gebracht werden muß (+32 % gegenüber Italien und +26 % gegenüber Frankreich), konnten sich auch die Exporte in den EWG-Raum um 19 % steigern; dies war möglich, obgleich die Verkäufe nach Italien, wegen der dortigen Rezession mit -17 % rückläufig waren.

Andererseits kam Belgien/Luxemburg die kräftige Importzunahme der Niederlande und Deutschlands um 18 % bzw. 28 % zugute, die nicht nur den Exportrückgang nach Italien um 14 %, sondern auch den kräftigen Anstieg der Inlands- und Importnachfrage aus der EWG um 18 % kompensieren konnte. Somit wuchs Belgien/Luxemburgs Überschuß mit der EWG von 258 Mio. \$ (1963) auf 344 Mio. \$ an.

Diese Verbesserung wurde auf der anderen Seite durch eine Verschlechterung in der externen Handelsbilanz auf -677 Mio. \$ (1963: -531 Mio. \$) wettgemacht, die zum größten Teil auf die Passivierung mit den Industrieländern zurückgeht. Ihre Ursache ist im Konjunkturboom Belgiens zu finden.

5.3. Die Stabilisierung der deutschen Handelsbilanz

1964 erlebte Deutschland nach der Währungsreform seinen vierten Boom, der von der Auslandsnachfrage seinen Anstoß erhalten und langsam auch auf die Inlandsnachfrage übergegriffen hatte.

Der Aufschwung der Unternehmerinvestitionen um +11,2 % wirkte sich im Zuge der allgemeinen Einkommensexpansion auch auf die privaten Verbrauchsausgaben aus (+5,2 %). Die Knappheit der Arbeitskräfte und der Lohnauftrieb verfehlten ihre Wirkung auf die Warenpreise im Inland, sowie auf die Exportpreise nicht. Während das Niveau der Exportpreise (in DM) zwischen 1958 und 1963 ungefähr stabil geblieben war, hatte Deutschland 1964 die Preiserhöhungen, welche die anderen EWG-Länder schon 1962/63 vorweggenommen hatten, durch eine Steigerung der Exportdurchschnittswerte um rund 4 % nachgeholt. Dennoch wurde dadurch die

deutsche Wettbewerbslage gegenüber seinen Handelspartnern, mit Ausnahme der USA, nicht gefährdet, da auch deren Preisniveau weiterhin aufwärts gerichtet war.

Maßgebend für das Nachlassen des deutschen Exportbooms waren hauptsächlich zwei Faktoren:

(1) Die vom vorjährigen Importboom bedingte Verstärkung der Auftriebstendenzen in Deutschland ließen die inländischen Absatzchancen derart steigen, daß zur Kapazitätsauslastung weniger Auftragseingänge nötig waren. Daher stiegen die Auslandsaufträge nur noch um 12 % gegenüber 17 % (1963).

(2) Als wichtigster Grund für das Sinken der Auslandsnachfrage erwies sich aber der nachlassende Importsog bedeutender Abnehmerländer, vor allem aus den Reihen der EWG-Länder. Deren hohe Importe bzw. Zahlungsbilanzdefizite übten ohnehin eine deflationäre Wirkung aus. Zusammen mit den wirtschaftspolitischen Stabilisierungsmaßnahmen Italiens und Frankreichs im Rahmen der EWG-Empfehlungen aber verursachten sie bei Deutschland einen Exportanstieg in die EWG-Staaten (+8,4 %) (1963: +21 %), der zum ersten Mal seit 1958 hinter dem Anstieg der Gesamtexporte (+11 %) zurückblieb.

Ausschlaggebend schlug dabei der durchgreifende Wandel der Wirtschaftsaktivität in Italien zu Buch, der die deutschen Exporte nach Italien um ganze -13 % einschränkte (1963: +29 %). Da zugleich die deutschen Importe aus Italien erneut einen beträchtlichen Aufschwung nahmen (1964: +23 %; 1963: -0,3 %) verringerte sich der deutsche Handelsbilanzüberschuß mit Italien von 351 Mio. \$ auf nur noch rund 60 Mio. \$.

Obwohl sich das Bruttosozialprodukt um 6,5 % und die Industrieproduktion Deutschlands sogar um 8,6 % erhöhen konnte, war die inländische Nachfrage mittlerweile so stark geworden, daß das gesamte Angebot um wertmäßige Importsteigerungen von 12,6 % ergänzt werden mußte. Dies ist eine Importneigung, die nur in Zeiten äußerster Marktanspannung erzielt wurde und gibt einen Einblick in die Marktverflechtung mit dem Ausland, obschon die Einfuhrdurchschnittspreise nicht weniger gestiegen waren als die inländischen Preise ¹⁾. Dies bedeutet, daß die inländische Nachfragesteigerung verstärkt auf die Importmärkte zurückgriff, ohne daß deren Preise konkurrenzfähiger geworden wären.

Als besonders elastisch erwiesen sich dabei die Importe aus der EWG, die mit 17,5 % doppelt so stark angewachsen waren wie 1963. Diese Elastizität wurde entscheidend durch die vorzeitige Zollsenkung Deutschlands am 1. 7. 1964 unter-

1) Der Index der Importpreise für Fertwaren stieg 1964 um 2,1 %, wogegen er 1963 konstant geblieben war.

stützt, die damit die Marktanspannung auf den deutschen Binnenhandel mildern half.

Daraus ist auch der Importanstieg aus Belgien um 28 % zu erklären, der den Überschuß mit Belgien von 143 Mio. \$ auf 96 Mio. \$ verringerte. Diese Reduktion der Überschüsse mit Italien und Belgien konnte durch die Vergrößerung der Aktiva mit den Niederlanden und Frankreich keineswegs ausgeglichen werden, so daß auch die deutsche EWG-Handelsbilanz 1964 einen einschneidenden Rückschlag von 1110 Mio. \$ auf 813 Mio. \$ hinnehmen mußte.

In der deutschen Extra-EWG-Bilanz sollte der Überschuß dagegen keineswegs angegriffen werden. Vielmehr war die Wettbewerbsposition weiterhin so stark, daß sich der Überschuß sogar um 300 Mio. \$ von 487 auf 789 Mio. \$ steigerte. Damit wurde die Exportschwächung gegenüber der EWG weitgehend durch eine Ausfuhrsteigerung gegenüber der Außenwelt um 12,4 % (1963: +4,7 %) ausgeglichen. Dies war entscheidend der günstigen Weltkonjunktur zuzuschreiben, denn alle großen Handelseinheiten der Welt waren daran beteiligt; die USA mit +14 % (1963: 8,7 %), die EFTA +12 % (1963: 7,4 %) und darunter Großbritannien sogar mit 22,8 %.

Die höheren Exportpreise der Entwicklungsländer ließen deren günstige Devisenlage andauern, so daß auch ihr Markt 10,4 % mehr deutsche Exporte aufnehmen konnte (1963: +3,7 %). Obwohl auch die Importe aus der Außenwelt um 9,6 % zunahmen, vermochte diese teils produktionsbedingte (Rohstoffimport +16,6 %), teils auf Sonderfaktoren des Agrarsektors beruhende Ausweitung den Exportwert nicht zu egalisieren. Somit verharrte die gesamte deutsche Handelsbilanz auf dem hohen Überschußniveau von 1963.

Insgesamt läßt sich für die EWG dennoch feststellen, daß der Liberalisierungsmechanismus der EWG zwar keineswegs die Kraft hatte, ein Inflationsgefälle und erhebliche Zahlungs- und Handelsbilanzungleichgewichte zu verhindern, daß er aber in Verbindung mit der gemeinsamen politischen Aktion, die auch dem Integrationsabkommen von 1958 entstammt, entscheidende Impulse ausstrahlte, um Konjunkturkrisen zu beseitigen und die Währungslage zu beruhigen.

IV. KAPITEL: DIE VERLANGSAMUNG DER WIRTSCHAFTSAKTIVITÄT ZWISCHEN 1965 UND 1967 UND DIE VERBESSERUNG DER HANDELSBILANZ DER GEMEINSCHAFT

1. Allgemeiner Überblick über die Gesamtentwicklung der Jahre 1965-1967

Die letzten drei Jahre unserer Untersuchungsperiode sind durch eine kontinuierliche Tendenz der Handelsbilanzverbesserung der Gemeinschaft gekennzeichnet. Ebenso plötzlich wie das ungewöhnlich hohe Defizit der EWG zwischen 1963 und 1964 aufgetreten war, war es auch wieder verschwunden.

Schon 1965 - nach einem totalen Vorjahresdefizit von 2,7 Mrd. \$ - betrug die Höhe der Passivierung nur noch 1489 Mio. \$ und konnte damit selbst das Ergebnis von 1962 (1.7 Mrd. \$) wieder unterschreiten. Aber selbst nach dieser schlagartigen Bilanzverbesserung um nicht weniger als rund 1.2 Mrd. \$ ließ sich ein Jahr später, 1966, das Ergebnis der Außenhandelsströme in der Bilanz noch günstiger gestalten. Das Defizit wurde dabei um weitere 152 Mio. \$ gekürzt, was einem Gesamtbetrag von nur noch -1337 Mio. \$ entsprach.

1967 endlich konnte die Handelsbilanz der EWG zum dritten Mal in der Geschichte der EWG mit einem Aktivsaldo abgeschlossen werden. Er ist als eine Verlängerung der Tendenzen von 1965 und 1966 zu verstehen. Dennoch stellt der Aktivsaldo von 860 Mio. \$ den bisher gewaltigsten wertmäßigen Sprung im Laufe der Integrationszeit dar. Denn die Umwandlung des Vorjahresdefizits von 1.3 Mrd. \$ in einen Überschuß von rund 0.9 Mrd. \$ umfaßt eine Differenz ziemlich genau 2.2 Mrd. \$ im Verlauf eines einzigen Jahres.

Diese sprunghafte Entwicklung hin zu einem erneuten Überschuß wird verständlich, wenn man in die Entwicklung der gesamten Handelsbilanzen der einzelnen EWG-Länder eindringt, die bei einigen Mitgliedstaaten, unter denen wiederum Italien und Deutschland besonders hervorzuheben sind, ebenso sprunghafte Veränderungen aufweisen. Dabei muß aber auffallen, daß die Handelsbilanzen der einzelnen EWG-Staaten, trotz aller explosiven Entwicklung in der Gesamttendenz, in den letzten drei Jahren teilweise offensichtlich Einflüssen unterlagen, die einen ungefähr gleichartigen Bilanzverlauf hervorriefen. 1965 erfolgte nämlich bei allen EWG-Ländern eine deutliche Reduktion ihrer Defizite bzw. Überschüsse, während sich in den Jahren 1966 und 1967 die früheren Defizitierungstendenzen bei fünf EWG-Ländern wieder verstärkten. Andererseits vergrößerten sich in den letzten beiden Jahren der Integration in Deutschland die Überschüsse derart, daß die verstärkte Defizitierung der übrigen Fünf 1967 sogar überkompensiert und somit eine Aktivierung der Handelsbilanz der Gemeinschaft erzielt wurde.

Im einzelnen gesehen, teilt sich die Entwicklung in der EWG, wie meist in den 10 Integrationsjahren, in zwei Gruppen auf, wobei Deutschlands Handelsbilanz-aktivum den Passiva der restlichen Fünf gegenübersteht. 1965 erreichte Deutschlands Überschuß in der gesamten Handelsbilanz mit 420 Mio. \$ (1964: +1593 Mio. \$) den weitaus geringsten Überschuß seit 1958. Dieser Einschnitt in der Handelsbilanzposition ist auch bei den restlichen Mitgliedstaaten festzustellen. Was für Deutschland auf der Überschußseite gilt, gilt auch für Italien auf der Defizitseite. 1965 konnte es sein Defizit von 1964 (1294 Mio. \$) auf nur noch -159 Mio. \$ reduzieren. Bei Frankreich vollzog sich ein Abbau des Defizits von 1077 Mio. \$ (1964) auf 288 Mio. \$ und bei Belgien von -333 Mio. \$ auf +25 Mio. \$. Allein in den Niederlanden war trotz der Verringerung des letztjährigen Defizits von 1247 Mio. \$ um rund 200 Mio. \$ der Stand des Defizits von 1965 mit 1071 Mio. \$ weiterhin noch sehr hoch.

1966 dagegen wurde die Tendenz zur Verringerung der Salden bei allen Ländern durch eine verstärkte Wiederaufnahme der früheren Ungleichgewichtssituationen abgelöst. Sie nahm insbesondere bei Deutschland mit einem Überschuß von 2111 Mio. \$ die größten Ausmaße an.

Die Handelsbilanz von 1967 ist allein durch die Sonderentwicklungen in Deutschland dominiert. Obwohl nämlich die Beneluxstaaten 1967 ihre Defizite wiederum auf den Stand von 1965 zurückdrängten und Frankreichs Defizit konstant blieb, wurde diese Verbesserung der Bilanzlage allein durch Italiens Bilanzverschlechterung von -551 Mio. \$ (1966) auf -995 Mio. \$ schon ungefähr wettgemacht. Den Ausschlag gab jedoch dann die gewaltige Aktivierungsbewegung in Deutschland, die den an sich schon hohen Vorjahreswert von 2,1 Mrd. \$ noch einmal mehr als verdoppelte. Dieser enorme deutsche Handelsbilanzüberschuß von 4385 Mio. \$ war so hoch, daß selbst die hohen Defizite der Niederlande, Frankreichs und Italiens von je rund 1 Mrd. \$ weitaus überkompensiert werden konnten und die Gemeinschaft als Ganzes seit 1960 zum ersten Mal wieder einen Überschuß erzielte, der mit ca. 0,9 Mrd. \$ zugleich noch eine beachtliche Höhe erreichte.

Diese Gesamtentwicklung soll nun auf ihre einzelnen Kausalfaktoren hin untersucht werden.

2. Die Weltkonjunktur zwischen 1965 und 1967

Die letzten drei Jahre der Integration zeitigten einen weltweiten Konjunkturverlauf, der im Vergleich zu den Vorjahren weniger dynamisch verlief und daher auch zunehmend gedämpftere Impulse auf die Wirtschafts- und Handelsentwicklung der EWG-Länder ausstrahlte. Dies läßt sich trotz unterschiedlicher Entwicklung in den einzelnen Gebieten an den ständig sinkenden Zuwachsraten der Exporte der EWG-Länder in die Außenwelt ablesen, da sich im allgemeinen die Nachfrageexpansion der wichtigsten Handelsländer der EWG zwischen 1965 und 1967 abgeschwächt hatte.

Dabei erwies sich die Wirtschaftsentwicklung der USA 1965 und 1966 noch als eine der stärksten Stützen nicht nur der Weltkonjunktur, sondern auch der Ausfuhrentwicklung der EWG. Hierauf deutet die anhaltend hohe Expansion der amerikanischen Inlandsnachfrage und der Anlageinvestitionen (+13,5 % bzw. +17 %) hin. So konnte 1965/66 das reale Bruttosozialprodukt der USA um 4,8 bzw. 6,0 % und die Industrieproduktion um 8 bzw. 9 % wachsen. Zum Teil ist der Importanstieg der USA aber auch der während 1965 wieder zunehmenden kosteninflationistischen Lücke zwischen Angebot und Nachfrage zuzuschreiben, die den Preisauftrieb erstmals seit 1960 wieder intensivierte. Aus diesen Gründen vermochten die Exporte der Gemeinschaft in die USA 1965/1966 um je rund 20 % aufgestockt zu werden. Die schon Mitte 1966 aufgetretene Konjunkturverlangsamung kam dann 1967 in den USA voll zur Auswirkung. Da das reale Bruttosozialprodukt nur um +3 % anwuchs, reduzierten die hohen amerikanischen Kapazitätsreserven den Exportanstieg der EWG in die USA auf nur noch +7 %.

Die 1964 in Großbritannien aufgetretene Konjunkturüberhitzung und die Zahlungsbilanzprobleme hatten 1965 eine Abschwächung der Wirtschaftsaktivität zur Folge, die durch die Wirkungen der Politik der Nachfragedrosselung unterstützt wurde. Daher zeigte die Expansion der Verbrauchsausgaben und der Anlageinvestitionen 1965 eine deutliche Verminderung und 1966 sogar eine rückläufige Tendenz, die trotz der Lockerung der Bremspolitik auch fast das ganze Jahr 1967 anhielt. Daher vergrößerte sich das reale Bruttosozialprodukt Großbritanniens 1965-1967 nur um 2,5 %, 1,5 % und 1,5 %. Dennoch wurden die Exporte der Gemeinschaft nur 1965 mit +3,5 % abgebremst, während nach der Aufhebung der Sonderzölle Englands gegen Ende 1966 eine Kaufwelle einsetzte, die sich in Exportzuwächsen der Gemeinschaft zwischen 1966 und 1967 von +7,5 % und +10 % widerspiegelte.

Eine weitere Begründung der englischen Kaufwelle lag in der seit 1966 beruhigten Preiskonjunktur der EWG, die die Wettbewerbslage der Gemeinschaft stärkte, sowie in der beachtlichen Angebotselastizität einiger EWG-Partnerländer, allen voran Deutschland.

Auch die restlichen Industrieländer, namentlich die EFTA-Staaten, waren in den letzten drei Jahren von einer sich langsam abschwächenden Wirtschaftsaktivität betroffen. Auch dort hatte man versucht, den Preisanstieg durch Eindämmung des Wachstums zu bekämpfen. Dazu kamen die bremsenden Einflüsse der englischen Wirtschaft auf die übrigen EFTA-Staaten. Dennoch ließ sich der Importsog dieser Länder erst 1966 und 1967 einigermaßen abmildern, vermochten sich die Exporte der EWG in die EFTA doch 1965 noch um 8,5 % zu vermehren und mußten erst 1966 und 1967 geringere Zuwächse von 4 % und 4,5 % hinnehmen.

Die enge Konjunkturabhängigkeit der Entwicklungsländer von den Industrieländern mußte sich zwangsläufig auch in deren Einfuhrentwicklung wiederfinden lassen. Die abgeschwächte Wirtschaftsaktivität der Industrieländer in den Jahren 1965-1967 fand denn auch in einer Verringerung der Exporterlöse der Entwicklungsländer ihren Niederschlag. So wurden mit einem 'time lag' auch deren Importdispositionen zurückhaltender. 1967 wirkten sich zudem die Sonderfaktoren der Israelkrise sowie die Kaufkraftverluste durch die englische Abwertung nachteilig aus und verursachten beträchtliche Handelsbilanzdefizite. Aus diesen Gründen weisen die Exporte der EWG in die Entwicklungsländer in diesen letzten drei Jahren auch einen absinkenden Trend des Zuwachses von +9 % über 6 % auf +5 % auf.

Als äußerst konjunkturunempfindlich erwiesen sich im allgemeinen nur die Exporte der EWG in die Staatshandelsländer, die zwischen 1965 und 1967 Zuwachsraten in der Höhe von 19 %, 18,5 % und 27 % erzielen konnten. Allerdings muß dabei das geringe Ausgangsniveau des Austausches mit in die Betrachtung eingeschlossen werden, auf Grund dessen sich relativ leicht extrem hohe Zuwachsraten erzielen lassen.

Hier erwies sich die Auslandsnachfrage als dynamisch, was als Folge der Beruhigung der inneren Preisanstiege der EWG und der hohen Angebotselastizität einiger EWG-Länder anzusehen ist. Diese wiederum hing mit den erneuerten Liberalisierungsbestimmungen zusammen.

3. Die Entwicklung der Konjunktur in der EWG zwischen 1965 und 1967

Wie die Weltkonjunktur, so zeigte auch die Gesamttendenz der Binnenkonjunktur der EWG während der drei Jahre zwischen 1965 und 1967 eine unverkennbare Tendenz zur Abschwächung, im letzten Jahr sogar einen kräftigen Rückschlag im Konjunkturzyklus. Verfolgt man die Zuwachsraten des realen Bruttosozialprodukts der Gemeinschaft, so deutet die rückläufige Tendenz der Wachstumsentwicklung von 4,1 % über 4 % auf nur noch 2,5 % darauf hin, daß im Laufe dieser drei Jahre

die Stagnations- bzw. Rezessionsgefahren sich fortlaufend intensiviert hatten. Auch wenn diese Entwicklung für 1966 nur bedingte Geltung besitzt, bezeugt doch der minimale Anstieg der Industrieproduktion (1,5 %) von 1967 den klaren Stagnationscharakter der Wirtschaft (1966: 5 %). Seine Grundlagen sind dennoch schon 1966 zu suchen.

Diese globalen Daten erlauben in jenen Jahren dagegen keine uniformen Rückschlüsse auf die Entwicklung der einzelnen Partnerländer.

3.1. Der Konjunkturverlauf in Deutschland und den Beneluxstaaten

Einen entscheidenden Einfluß auf die Konjunkturentwicklung der EWG vermochte Deutschland, als deren stärkste Wirtschaftsmacht, zu nehmen. 1965 war die interne monetäre Gesamtnachfrage Deutschlands um rund 10 % angewachsen. Wie die volumenmäßigen Veränderungen beweisen, war diese Entwicklung allen Komponenten der Nachfrage zuzuschreiben. Der private Verbrauch expandierte um ganze 6 %, die Bruttoanlageinvestitionen um 6,3 % und der Wert der öffentlichen Ausgaben gar um 11,5 %. Da die Richtlinien der Konjunkturrempfehlung der EWG von 1964 nicht eingehalten wurden, konnten auch die Verbraucherpreise um 3,3 % ansteigen (1964: +2,4 %). Dennoch zeugen die Zuwächse des realen Bruttosozialprodukts (5,2 %, 1964: 6,5 %) und der Industrieproduktion von 6,7 % (1964: +8,6 %) davon, daß die Entwicklung sich nicht mehr voll in den Bahnen der Konjunkturüberhitzung von 1964 bewegte.

Einen noch lebhafteren Impuls erhielt die Wirtschaftsentwicklung der Niederlande durch die Verbrauchernachfrage (+7,8 %) und die öffentliche Hand (+13 %). Obgleich das Wachstum der Verbraucherpreise zwar stark gekürzt wurde (1965: +3,7 %; 1964: +6,4 %), lag es jedoch weiterhin zu hoch. Noch weniger war es Belgien gelungen, den wertmäßigen Anstieg der Ausgaben der öffentlichen Hand in den von der EWG vorgeschriebenen Grenzen zu halten, betrug doch ihr Zuwachs ganze 15,5 %. Andererseits verlief die Stabilisierungspolitik der EWG bezüglich der belgischen privaten Verbrauchsausgaben erfolgreich (1965: +4,1 %). Auch die Bruttoanlageinvestitionen wuchsen nur um 3,6 % (1964: 11,8 %). All diese Faktoren ergaben einen Anstieg des Bruttosozialprodukts von nur 3,6 % (1964: 4,5 %). Allerdings nahm Belgien 1965 bezüglich des Anstiegs der Verbraucherpreise von 3,3 % auf 4,6 % die Spitze aller EWG-Länder ein, und war damit einem inflationistischen Druck ausgesetzt.

1966 war die Konjunkturentwicklung der EWG eindeutig dominiert von der beachtlichen Wachstumsverlangsamung des realen Bruttosozialprodukts Deutschlands (+2,4 %) und im engen Zusammenhang damit von der Verlangsamung in den Beneluxstaaten (+2,8), deren Entwicklung offensichtlich von Deutschland mitbeeinflußt wurde.

Die Gründe für die nachlassende deutsche Wirtschaftsaktivität lagen darin, daß sich nach der außergewöhnlichen Expansion von 1964 im folgenden Jahr eine Übernachfrage eingestellt hatte und daher 1966 die Investitionstätigkeit nur um 0,3 % erweitert werden konnte. Die Verlangsamung der Investition wiederum strahlte auf die übrigen Nachfragebereiche aus. Ergänzend kam noch hinzu, daß sich die Entwicklung der Verbraucherpreise (+3,6 %) keineswegs beruhigt hatte. Ihre Bekämpfung durch eine restriktive Kreditpolitik zeitigte zusätzliche Bremswirkungen für die Gesamtnachfrage.

Andererseits kann die Verlangsamung der Expansion in den Beneluxländern, namentlich in den Niederlanden, nicht völlig aus der Exportverlangsamung nach Deutschland erklärt werden. Denn zugleich machte sich auch in diesen Ländern eine Abschwächung des privaten Verbrauchs, in den Niederlanden auch bei den öffentlichen Ausgaben (+2,9 %), bemerkbar. Trotz der verminderten Gesamtnachfrage konnte man auch in den Beneluxstaaten der Preissteigerung nicht Herr werden. In den Niederlanden war die Entwicklung der Verbraucherpreise sogar um +3,2 % nach oben geschneit (1965: +3,8 %), was mit der außerordentlich expansiven Lohnpolitik zusammenhing. Aber auch in Belgien war der Anstieg mit 4,1 % noch viel zu hoch.

Das Jahr 1967 muß vom Standpunkt des Konjunkturverlaufs als das schwarze Jahr der Gemeinschaft betrachtet werden. Trotz der Erholungstendenzen gegen Ende des Jahres stellt sich nämlich die Zuwachstate des Bruttosozialprodukts der EWG mit +2,5 % als die geringste in der ganzen Integrationsperiode heraus. Auch 1958, das Rezessionsjahr der Weltkonjunktur, erzielte mit +3,2 % noch einen höheren Zuwachs. Dieses Jahr 1967, mit seiner Erweiterung der Industrieproduktion der EWG von nur +1,5 %, ist eindeutig, wenn nicht sogar allein ausschlaggebend von der Konjunkturrezession in Deutschland bestimmt worden. Die sich schon 1966 ankündigende Nachfragedämpfung war 1967 nämlich in einen absoluten Rückschlag im Wirtschaftswachstum Deutschlands umgeschlagen. In konstanten Preisen verminderte sich das Bruttosozialprodukt um -0,5 %, die Industrieproduktion gar um -2,5 % gegenüber dem Vorjahr.

Diese Entwicklung bekam Belgien wegen der starken Handelsverflechtung mit Deutschland stark zu spüren, da seine Industrieproduktion zur völligen Stagnation gezwungen war. Der erstaunliche Anstieg des realen Bruttosozialprodukts der Niederlande von 2,8 % auf 5 % kann dagegen nur durch das Auftreten klimatischer Sonderbedingungen und ihre Rückwirkungen auf Agrarproduktion und Wohnungsbau erklärt werden. Denn auch deren Industrieproduktion war mit 4 % schon weit weniger gewachsen als 1966.

Hinter diesem Konjunkturrückschlag in einem Teil der Gemeinschaft verbarg sich neben der Reaktion auf die übermäßige Investitionswelle der Vorjahre gleichzeitig

auch der Effekt der Restriktionspolitik der EWG im Kampf gegen Preisauftriebe. Besonders die Kreditpolitik kam hier zum Tragen, wodurch die Investitionen gekürzt, die Beschäftigungslosigkeit vergrößert und der Privatverbrauch zur Zurückhaltung gezwungen wurde. In zweiter Linie sind hier auch die Wirkungen der sukzessiv verminderten Auslandsnachfrage aus Drittstaaten heranzuziehen. All dies zusammen wirkte wettbewerbssteigernd und kostensenkend, so daß sich die Entwicklung der Verbraucherpreise 1967 zum ersten Mal seit 1958 im EWG-Durchschnitt auf nur +2,5 % konsolidierte. In Deutschland lag der Zuwachs sogar nur bei +1,5 %, in den Beneluxstaaten dagegen immer noch zwischen 3 und 3,5 %.

Tabelle 34: Volumenmäßige Veränderung der wichtigsten volkswirtschaftlichen Gesamtgrößen in der EWG zwischen 1965 und 1967

	EWG			D		F		I		N		B	
	1965	1966	1967	1965	1966	1965	1966	1965	1966	1965	1966	1965	1966
BSP	4.1	4.0	2.5	5.2	2.4	4.5	4.9	3.5	5.5	5.3	2.8	3.6	2.8
Ind. P	4.6	5.0	1.5	6.7	1.9	4.3	5.3	3.1	8.0	6.5	5.6	3.0	3.0
B. A. I	3.2	3.2	1.0	6.3	0.3	5.7	6.2	-8.4	3.7	5.6	6.2	3.6	5.9
Pr. C	4.4	4.3	3.0	6.0	2.3	3.8	4.9	2.2	5.7	7.8	2.6	4.1	2.9
Ges. M	5.1	6.5	2.0	14.3	2.9	3.6	11.1	1.9	13.4	7.2	7.8	7.6	7.8
Ges. X	10.8	8.5		6.6	11.2	11.4	6.9	20.8	12.5	7.8	7.0	8.1	3.7
Intra- Handel	11.9	10.9	5.0										

EWG-Kommission:

Quelle: Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft 1968, Nr. 1. Brüssel März 1968.

3.2. Der Konjunkturverlauf in Frankreich und Italien

Auf der Gegenseite der gesamtwirtschaftlichen Aktivität der Gemeinschaft stehen Frankreich und Italien. Ihnen beiden war es 1965, dem Jahr fortgesetzter expansiver Gesamtnachfrage in Deutschland und Benelux, gelungen, mit Hilfe der Stabilitätspolitik der EWG von 1964 und deren Ausdehnung auf das Jahr 1965 den Nachfragezuwachs zu verlangsamen. Er betrug wertmäßig in Frankreich nur 5 % und in Italien 4,5 %, also jeweils rund die Hälfte der Expansion in Deutschland und den Niederlanden. Vor allen Dingen war ihnen die Eindämmung der privaten Nachfrage durch einen geringeren Anstieg der Arbeitseinkommen gemeinsam (1965: +7 %; 1964: +13,3 % in Italien).

Unterschiede zeigten sich dagegen in den öffentlichen Ausgaben, deren Wert

1965 in Frankreich nur um 7 %, in Italien allerdings um 12,5 % answoll. Auch die Entwicklung der Bruttoanlageinvestitionen zeigte keine Gemeinsamkeiten. Der volumenmäßige Rückgang in Italien um 8,4 %, der dem französischen Anstieg von 5,7 % gegenüberstand, war größtenteils auf die Krise im Wohnungsbau und die Verringerung der Modernisierungsinvestitionen zurückzuführen, die sich als Folge der Rezession von 1964 eingestellt hatten. Trotz alledem war auch die Konjunktorentwicklung in Italien davon dominiert, daß der Anstieg des Preisniveaus unverkennbar inflationistische Züge trug. Die Hausse der Verbraucherpreise um 4,4 % (1964: +6 %) erwies sich trotz ihrer Verringerung immer noch als die zweithöchste in der EWG. Allein Frankreichs hartes konjunkturpolitisches Durchgreifen hatte Erfolg, weswegen sein Anstieg der Verbraucherpreise (2,4 %) weit unter dem EWG-Durchschnitt (3,7 %) lag und als einziger nicht inflationistisch zu nennen war.

Ein letzter Unterschied ist in der Entwicklung des realen Bruttosozialprodukts festzuhalten. Während sich 1965 die Zuwachsrates in Frankreich nur um 4,5 % ausweitete (1964: 6 %), war sie bei Italien als einzigem EWG-Land wieder leicht aufwärts gerichtet. Dieser Anstieg um 3,5 % (1964: 3 %) ist eine Folge der ersten Erholungserscheinungen nach der Rezession von 1964, die durch eine günstigere Ernte als 1964 unterstützt worden waren.

Diese Expansionsrichtung der gesamtwirtschaftlichen Aktivität konnte von Italien 1966 verstärkt fortgesetzt werden (+5,5 %), wurde diesmal aber auch von Frankreich mitvollzogen (+4,9 %). Beide Länder stehen damit wieder im Gegensatz zur vorher beschriebenen Entwicklung in Deutschland und den Beneluxstaaten.

Da es Frankreich und Italien gelungen war, ein befriedigendes Gleichgewicht zwischen Angebot und Nachfrage herzustellen, zeigte sich diesmal nicht nur Frankreich, sondern auch Italien imstande, die Entwicklung der Verbraucherpreise besser zu kontrollieren. Mit einem Anstieg von jeweils nur 2,8 % bildeten sie ein Gegengewicht zur trendmäßigen Preis- und Kostenerhöhung ¹⁾ in Deutschland und Benelux.

- 1) Die Entwicklung in Italiens Kostenverlauf zeigt also bis 1966 folgendes Bild: Index der Arbeitskosten je industrielle Produkteinheit

1953 = 100	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
	101.8	105.7	114.2	130.1	141.5	136.0	131.6

Quelle: Banca d'Italia. Assemblea generale ordinaria dei partecipanti.
Anno 1966 (LXXIII), Roma. 31.5.1967. S. 72.

1967 wurde der weitere Konjunkturaufschwung in Italien und Frankreich durch die Rezessionserscheinungen in Deutschland und Benelux allerdings etwas abge-
 bremsst. Während der Zuwachs des realen Bruttosozialprodukts in Italien immer-
 hin noch die gleiche Rate wie 1966 erzielte (5,5 %) und so als einzige Ausnahme
 der EWG eine unverminderte Wirtschaftaktivität widerspiegelte, war Frankreich
 in den Rezessionssoog der EWG hineingezogen worden. Dies kommt nicht so sehr
 in der Entwicklung des Sozialprodukts (+4,2 %), sondern vielmehr in der stark
 abgebremsen Entwicklung der Industrieproduktion (+2,7 %) zum Ausdruck.

4. Die Konjunkturpolitik der EWG zwischen 1965 und 1967

Nach den Konjunkturleitlinien der EWG von 1964 und 1965 war erst wieder das
 Jahr 1967 ¹⁾ von Konjunkturrempfehlungen der Gemeinschaft gesteuert worden.

Anlaß dazu waren die weiterhin inflatorischen Preissteigerungen in Deutschland
 und Benelux, die anhielten, obwohl die Übernachfrage schon seit geraumer Zeit
 nachgelassen hatte. Alarmierend wirkte schließlich die Unterbrechung des Wirt-
 schaftswachstums in Deutschland. Beides zusammen drohte infolge der engen
 Handelsverflechtung im EWG-Raum schnell auf die übrigen stabileren Partner-
 länder überzugreifen.

Daher wurde in der Empfehlung vom 22. 12. 1966 teilweise, am 11. 7. 1967 aber
 gänzlich die bis dahin gültige Priorität der Preisstabilität revidiert und dem
 Wachstumsziel der Vorrang eingeräumt. Dabei kamen Konjunkturförderungspro-
 gramme mit Hilfe zusätzlicher öffentlicher Investitionen, Lockerung der Geld-
 und Kreditpolitik und Verzögerung der Steuereinnahmen zur Anwendung, die
 die Rezession der Binnennachfrage in Deutschland gegen Ende 1967 abfangen,
 sowie die Wachstumsentwicklung der Beneluxländer, aber auch Frankreichs und
 Italiens positiv beeinflussen konnte.

Diese Maßnahmen unterstützten die vorhandenen wirtschaftsendogenen Wirkfak-
 toren, die den Disproportionalitäten der Konjunkturübersteigerung durch einen
 nachlassenden Nachfragedruck entgegenwirkten und so von sich aus günstige Be-
 dingungen für einen neuerlichen Aufschwung in sich bargen.

1) Wiederum sei hier auf die genauere Darstellung des gemeinsamen Vorge-
 hens der Partnerländer in einem früheren Kapitel verwiesen. 3. Teil, B,
 Kap. III.

5. Die Entwicklung der Außenhandelsbilanz der EWG-Länder 1965-67

5.1. Die deutsche Extra-EWG-Bilanz

Da der deutsche Exportzuwachs mit 12,4 % gegenüber 1964 konstant geblieben, die Importe aus der Außenwelt aber um 13,6 % (1964: +9,6 %) angewachsen waren, haben sich die Überschüsse der deutschen Handelsbilanz mit der Außenwelt nur fast unmerklich verändert (1965: 774 Mio. \$). Die hohe Importnachfrage Deutschland erstreckte sich dabei zu fast gleichen Zuwachsraten von je rund 10 % auf die EFTA, die USA und die Entwicklungsländer, während der hohe Exportzuwachs vor allen Dingen von der günstigen Nachfrageentwicklung in den USA (+16,6 %), den Entwicklungsländern (+11 %) und der EFTA (+8,4 %) gestützt worden war.

1966 verlief die konjunkturell überhöhte Nachfrage dagegen plötzlich abgeflacht und das Wirtschaftswachstum gebremst, so daß sich die Importnachfrage nur noch in einem Importzuwachs von 2,5 % manifestierte. Da andererseits aber die Exporte in die Außenwelt immer noch um 10,6 % progressiv verliefen, hatte sich der deutsche Handelsbilanzüberschuß schlagartig mehr als verdoppelt und betrug 1732 Mio. \$. Dabei waren die Importe aus den USA völlig stagniert, die Einfuhren aus der EFTA sogar absolut zurückgegangen.

Auf der anderen Seite hatte die Exportstärke Deutschlands dadurch profitiert, daß die Spannungen auf dem amerikanischen Markt dem seit 1960 stabilen Preisniveau 1966 ein Ende setzten und die Verbraucherpreise plötzlich um 3 % anhoben. Dies kam einer relativen Besserung der Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Ausfuhren gleich, obwohl Deutschland selbst seine expansive Preisentwicklung noch nicht unter Kontrolle gebracht hatte. Aus diesem Grund ist der von den USA ausgehende Warensog auf die deutsche Exportindustrie nicht verwunderlich, der über eine um 20 % vermehrte Ausfuhr das Handelsdefizit gegenüber den USA von 860 Mio. \$ auf nur noch 498 Mio. \$ einschränkte. Dem stand im EFTA-Handel ein vermehrter Überschuß gegenüber (1965: 1847 Mio. \$; 1966: 2136 Mio. \$), obwohl die Exportzunahme dorthin nur knapp +5 % betragen hatte.

1967 setzte sich diese Tendenz im Handelsbilanzverlauf mit den USA und der EFTA unvermindert fort, da die Rezession die Unternehmer dazu veranlaßt hatte, auf den Auslandsmarkt auszuweichen und dabei gleichzeitig die Exportpreise zu verringern. So sank erstmals der Index der Exportdurchschnittswerte um 1 Punkt auf 107. Während die Einfuhren aus der EFTA um 250 Mio. \$ und aus den USA um 150 Mio. \$ verringert wurden, konnte die Ausfuhrwelle um +80 Mio. \$ bzw. +170 Mio. \$ intensiviert werden. Damit erreichte das Handelsdefizit mit den USA nur noch -272 Mio. \$. Demgegenüber weitete sich der Überschuß mit der

Tabelle 35: Vergleich der wertmässigen Veränderungen im Intra- und Extra-EWG-Handel der Partnerländer zwischen 1965 und 1967 (in % des Vorjahres)

		EWG			D			F			I			Benelux		
		1965	1966	1967	1965	1966	1967	1965	1966	1967	1965	1966	1967	1965	1966	1967
Extra	X	12.0	8.5	7.5	12.4	10.6	7.1	7.8	6.0	5.6	16.2	10.7	10.3	21.4	-2.4	5.7
EWG	M	6.4	7.5	0	13.6	2.5	-0.3	0.2	11.0	-5.4	3.8	14.0	8.4	3.6	7.3	1.9
Intra	X	-	-	-	6.6	16.0	9.3	17.7	12.1	2.0	28.4	12.8	3.3	11.5	7.1	4.9
EWG	M	13.2	12.1	5.5	30.5	4.2	-1.0	6.9	20.6	10.7	-2.5	20.7	21.5	9.3	11.7	2.3

EFTA auf +2457 Mio. \$ aus. Zugleich verhalf der Importrückgang aus den Entwicklungsländern auch zu einer Verminderung der Schuldnerposition gegenüber dieser Staatengruppe von -735 Mio. \$ (1966) auf nur noch -525 Mio. \$ (1967).

Die Rezessionserscheinungen in Deutschland und die Forcierung des Ausfuhrgeschäfts ließen insgesamt den Überschuß mit der Außenwelt auf nicht weniger als +3250 Mio. \$ hinaufschnellen. Das sind ganze 1.5 Mrd. \$ mehr als 1966, so daß es von dieser gewaltigen Höhe her nicht mehr verwunderlich erscheint, wenn sich die Handelsbilanz der Gemeinschaft zum ersten Mal seit 1960 wieder aktivierte. Auch erstaunt es nicht, daß die Diskussion um eine erneute Aufwertung der Deutschen Mark verstärkt in Gang gekommen ist.

5.2. Die Außenhandelsbilanz der Benelux

In den drei Jahren 1965 - 1967 wiesen die Beneluxstaaten eine fast parallele Bilanzentwicklung auf. Während des Hochkonjunkturjahres 1965, als sich ihre Ausfuhren um ganze 21,4 %, ihre Einfuhren aber nur um 3,6 % ausdehnten, gelang es Holland und Belgien, ihre Extra-EWG-Defizite um je rund 200 Mio. \$ einzuschränken. Infolge der beträchtlichen Wachstumsabschwächung war dabei besonders der Importzuwachs Hollands aus den Industrieländern (+2,2 %) und den Entwicklungsländern (+1,1 %) äußerst schwach ausgefallen.

Der verringerte Lageraufbau hatte in beiden Ländern den Rohstoffimport fast völlig zum Erliegen gebracht. Gleichzeitig verliefen die Agrareinfuhren als Folge der günstigen Ernte von 1964 in den Niederlanden sogar absolut rückläufig (-1,3 %). Zudem fielen auch die Investitionsgüterkäufe Hollands und Belgiens mit +5,5 % und +1,9 % nur sehr mäßig aus.

1966 trat in beiden Ländern ein erneuter Bilanzrückschlag auf, der hauptsächlich bei Belgien/Luxemburg akzentuiert ausfiel. Angesichts der Wachstumsabschwächung der Weltkonjunktur bezog sich die Defizitierung Hollands vor allem auf die US-Bilanz (1966: -603 Mio. \$), während bei Belgien/Luxemburg die Verschlechterung vornehmlich durch die Passivierung mit den Entwicklungsländern von -390 Mio. \$ auf -502 Mio. \$ zustande kam. Insgesamt mußten nämlich die Drittexporte der Benelux-Union einen absoluten Rückschlag von -2,4 % hinnehmen, während andererseits das Niveau der Einfuhren um +7,3 % angehoben worden war (1965: +3,6 %).

Das Rezessionsjahr 1967 spiegelte sich wiederum bei beiden Ländern in einer Bilanzverbesserung, namentlich in Holland von -685 Mio. \$ auf -507 Mio. \$ wider. Gesamthaft gesehen vermochte in der Benelux-Union der Drittimport nur um +1,9 % zuzunehmen. Dagegen betrug der Ausfuhrzuwachs immerhin +5,7 %.

Wegen des Konjunkturrückschlags innerhalb und außerhalb der EWG war die Einfuhrentwicklung Belgiens völlig zum Erliegen gekommen, so daß sich seine Extra-EWG-Bilanz nur geringfügig veränderte. Dies basierte größtenteils auf einer Nachfrageverlangsamung gegenüber dem EFTA-Raum.

Die vergleichsweise höhere Bilanzverschiebung bei den Niederlanden stützte sich entscheidend auf die Bilanzverbesserung mit den Industrieländern von -286 Mio. \$ auf nur noch -55 Mio. \$, an der maßgeblich auch die verstärkte Aktivierung mit der EFTA beteiligt war. Andererseits konnte eine weitere Defizitierung mit den Entwicklungsländern nicht aufgehalten werden, da sich deren Nachfrageschwäche als unüberwindbarer Hemmschuh für die Ausfuhrentwicklung erwies.

5.3. Die externe Handelsbilanz Frankreichs und Italiens

In einer ähnlichen Wellenbewegung wie in der Beneluxunion verlief auch die Handelsbilanzentwicklung in Frankreich und Italien. Nach einer Verkleinerung ihrer Passiva stellte sich 1966 wieder eine Verschlechterung ein, die 1967 von neuem abgebaut wurde.

Eindeutig ist dieses Bild bei Frankreich. In den Jahren 1965 und 1967 war seine Außenhandelsentwicklung durch eine klare Importstagnation bzw. -rezession mit entsprechenden Wachstumsraten von nur +0,2 % und -5,4 % getragen worden, denen Exporterfolge von +7,8 % bzw. +5,6 % gegenüberstanden. Dies illustriert, warum Frankreich 1965 sein Defizit von -801 Mio. \$ auf nur noch -387 Mio. \$ und 1967 von -733 Mio. auf -328 Mio. \$ herunterdrücken konnte.

Der Anstieg von 1966 auf -733 Mio. \$ erklärt sich daraus, daß in diesem Jahr die Importe (+11 %) einen weitaus schnelleren Aufschwung nahmen als die Exporte (+6 %).

Im Vorgang der Handelsbilanzbesserung von 1964 auf 1965 liegt die Tatsache eingeschlossen, daß sich erstmals seit 1959 der Saldo mit den Industrieländern wieder leicht aktivieren ließ (1964: -300 Mio. \$; 1965: -134 Mio. \$). Die günstige Weltkonjunktur auf der Exportseite wie die Nachwirkungen der Konjunkturabschwächung auf der Importseite hatten hierbei ihren bestimmenden Einfluß im Spiel. 1966 aber stand diese Teilbilanz wiederum auf -134 Mio. \$. Dafür war die Verminderung des Aktivums gegenüber der EFTA von +421 Mio. \$ (1965) auf nur noch +280 Mio. \$ ausschlaggebend, die dadurch eintrat, daß die Exporte dorthin nur um weniger als +2 % anwachsen konnten. Die Gründe dafür sind in der deutlichen Nachfrageverlangsamung der EFTA-Länder, mit Ausnahme Großbritanniens, zu suchen. Zur gleichen Zeit bedingte der Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Aktivität in Frankreich auch eine Importverstärkung aus den Entwicklungsländern um +5,7 %. Insbesondere der Rohstoffimport, der 1965 noch rückläufig gewesen war, zeigte wieder eine Expansion um +8,7 %. Aus diesem Grund sank, als

zweite wichtige Komponente der Bilanzverschlechterung, das Defizit gegenüber den Entwicklungsländern 1966 von -533 Mio. \$ auf -687 Mio. \$, also um rund 30 % ab.

1967 als Frankreich in den Sog der Wirtschaftsabschwächung der Außenwelt wie der EWG, mit Ausnahme Italiens, geraten war, verbesserte sich seine Bilanz von neuem. Der Anstieg der Einfuhren aus der EFTA belief sich nämlich nur noch auf 2 %, aus den Entwicklungsländern gar nur noch auf +0,2 %. Zugleich expandierten die Einfuhren aus den USA nicht mehr als +0,6 %. Darunter verbirgt sich nicht nur ein absoluter Rückgang der Agrar- und Rohstoffimporte, sondern auch der Einfuhren industrieller Fertigwaren, mit Ausnahme der Maschinen und Fahrzeuge.

Die Begrenzung der Konjunkturüberhitzung durch die Stabilisierungspolitik der EWG rief bei Italien noch durchschlagendere Auswirkungen auf die externe Handelsbilanz hervor als bei Frankreich.

Nachdem der Importzuwachs schon 1964 mit -4,1 % rückläufig gewesen war, wurde er auch 1965 auf nur +3,9 % begrenzt. Gleichzeitig erwuchsen damit neue Exportkapazitäten, die es erlaubten, um 16,2 % mehr Exporte ins Ausland fließen zu lassen. Aus diesem Grund vermochte die Passivbilanz von 1964 auf 1965 um gut ein Drittel, von -1179 Mio. \$ auf -765 Mio. \$, reduziert zu werden. Hervorstechend ist der Importrückgang aus der EFTA (-8,3 %), der in einer Bilanzverbesserung von +65 Mio. \$ auf +251 Mio. \$ seinen Niederschlag fand. In ähnlicher Weise komprimierte die Verbindung von schwachen Importen (+0,8 %) und hoher Exportintensivierung (+18 %) das Defizit mit den USA um rund 100 Mio. \$.

Die Verbesserung der italienischen Außenhandelsbilanz ist somit fast ausschließlich der Handelsentwicklung mit der Länderklasse 1 zuzurechnen, dergegenüber das seit 1958 zu beobachtende Passivum 1965 zum ersten Mal in einen Überschuß verwandelt werden konnte (1964: -407 Mio. \$; 1965: +58 Mio. \$). Hierbei ist als Begründung auch die Veränderung der Kostenlage in Italien mitzuberücksichtigen, deren Verschlechterungstendenz seit 1964 Einhalt geboten werden konnte. Deshalb deutet auch die Handelsbilanzentwicklung auf eine Festigung der Wettbewerbslage nach der Inflation von 1963/64 hin.

Der zusammen mit der EWG gesteuerte Aufschwung der italienischen Wirtschaft, der sich 1966 fortsetzte, bedeutete für die Handelsbilanz mit der Außenwelt allerdings wieder eine vergrößerte Passivierung um 260 Mio. \$ auf -1025 Mio. \$. Die wichtigste Veränderung trat dabei in der Handelsbilanz mit den Entwicklungsländern ein, die das erste Mal in der Integrationszeit ein Passivum von 1 Mrd. \$ überschritt. Der neuerliche Wirtschaftsaufschwung hatte nämlich einen vermehrten Grundstoffbedarf nach sich gezogen, so daß sich die Grundstoffbilanz Italiens um nicht weniger als 445 Mio. \$ verschlechterte. Allein die Rohstoffimporte waren um 254 Mio. \$ auf 1545 Mio. \$ angewachsen, während ihr Wachstum 1964/65 nur

10 Mio. \$ betragen hatte. Andererseits trug die Exportausweitung in die USA (+17,4%) dazu bei, das Defizit mit den USA von 374 Mio. \$ auf 306 Mio. \$ zu reduzieren. Hierbei fällt auf, daß Italien seine Wettbewerbsstellung im Maschinen- und Fahrzeugsektor deutlich hat ausbauen können. Erstmals seit 1958 ließen sich über 300 Mio. \$ mehr von diesen Gütern in der Außenwelt absetzen, wobei Italien nicht nur die Verbesserung der eigenen Kostenlage, sondern auch die zunehmenden Spannungen auf den Märkten vieler Drittländer zugute kam.

Als einziges EWG-Land vermochte Italien 1967 seine wirtschaftliche Aufwärtsentwicklung beizubehalten. Demzufolge ließ sich auch das hohe externe Bilanzdefizit nur um weniger als 5 % einschränken. Da nämlich der Brennstoffbedarf um 300 Mio. \$ in die Höhe geschneit war (Gesamtimporthöhe: 1,5 Mio. \$), verharnte der Passivsaldo mit der Länderklasse 2 auf dem Vorjahresstand von rund 1 Mrd. \$. Andererseits erlaubte die starke Wettbewerbsstellung im Maschinensektor eine nochmalige Ausfuhrerweiterung um +14,4 %. Daraus läßt sich größtenteils die vermehrte Aktivierung der italienischen EFTA-Bilanz auf +303 Mio. \$ sowie die Verringerung seines Defizits mit den USA verstehen.

6. Die Rolle des Binnenhandels der Gemeinschaft zwischen 1965 und 1967

Trotz des zunehmend deutlicher abgeschwächten Wachstums des Binnenhandels in den letzten drei Jahren der Integration, das ähnlich hohe Zuwachsraten wie in den Vorjahren verunmöglichte, hatte sich dennoch das Verhältnis zwischen dem Zuwachs des Binnenhandels und dem Zuwachs des Bruttosozialprodukts laufend erhöht. Dies ist als Zeichen dafür zu werten, daß sich der Binnenhandel unter dem Einfluß der EWG-Integration als relativ konjunkturunempfindlich erwies. Er setzte sein Wachstum und die Marktverflechtung auch in Zeiten kaum mehr dynamischer gesamtwirtschaftlicher Aktivität fort. Trotzdem ist damit nicht gesagt, daß nicht auch das Wachstum des Intra-EWG-Handels, vor allem im Hinblick auf das Jahr 1967, einen schweren Schlag erhielt.

Während nämlich die Anstiegsraten des Binnenhandels der Gemeinschaft 1965 und 1966 mit +13,2 % bzw. +12,1 % noch auf einem sehr hohen Niveau gehalten hatten, wenn man die schon beginnende Abschwächung der Konjunktur der EWG in Rechnung stellt, so steht die Zuwachsrate von 1967 (+ 5,5 %) eindeutig unter dem Einfluß der Nachfrageschwäche der EWG und insbesondere der Rezession in Deutschland.

6.1. Der Binnenhandel von 1965 als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor

1965 leistete der Binnenhandel einen entscheidenden Beitrag zur Konjunkturstabilisierung der Länder der Gemeinschaft. Sein Ausgleich von Angebot und Nachfrage zwischen Ländern mit Übernachfrage wie Deutschland und Ländern mit freien Produktionskapazitäten wie Frankreich und Italien wirkte so stark, daß sich die bisherigen traditionellen Bilanzpositionen im Binnenhandel während des Jahres 1965 sogar erstmals umkehrten.

Abgesehen von der EWG-Stabilisierungspolitik bezüglich des externen Handels ist es zum Teil diesem Einschnitt in den bisherigen Handelsbilanztendenzen zu verdanken, daß sich das Handelsdefizit der Gemeinschaft im Jahr 1965 so eindrucklich von rund -2,7 Mrd. \$ auf -1,5 Mrd. \$ abbauen ließ.

Als Hauptfaktor dieser Entwicklung war die Bilanzveränderung im deutschen EWG-Handel zu bezeichnen. 1965 traf in Deutschland eine besonders lebhaftere Nachfrageexpansion mit einer gleichzeitig sinkenden Angebotselastizität zusammen. Wegen dieser Konstellation mußten die Einfuhren aus dem EWG-Raum um wertmäßig +30,5 % anwachsen. Andererseits ließ die starke Zunahme der Binnennachfrage in Deutschland in Verbindung mit der Nachfrageberuhigung bzw. -stagnation in Frankreich und Italien, aber auch im Zusammenhang mit der sinkenden Produktionselastizität in Deutschland zugleich die Exporte in die EWG-Mitgliedstaaten nur um 6,6 % über ihr Vorjahresniveau hinauswachsen. Damit erreichte die deutsche EWG-Handelsbilanz zum ersten Mal in der Geschichte der EWG einen Passivsaldo. Der Absturz vom Aktivum des Jahres 1964 (+812 Mio. \$) in den Defizitbereich von 1965 (-354 Mio. \$) umfaßt einen Unterschied von rund 1,16 Mrd. \$. Da dieser Umwälzung in der deutschen Intra-EWG-Bilanz keine annähernd vergleichbare Bewegung im Extra-EWG-Saldo gegenübersteht, ist die Binnenhandelsentwicklung die alleinige Ursache für die Veränderung der Gesamtbilanz Deutschlands.

Eine ländermäßige Aufgliederung läßt erkennen, wie sehr die EWG-Staaten durch ihre Handelsverflechtung im Rahmen der EWG mittlerweile auf Konjunkturveränderungen in den Mitgliedstaaten reagieren. Schon 1963 hatte man einen Nachfragesog der inflationären italienischen Wirtschaft aus den stabilen und preisgünstigeren Ländern der Gemeinschaft beobachten können. Damals war Italiens Import aus der EWG um +32 %, als Belgien/Luxemburg sogar um +45 % emporgeschnellt.

1965 nun präsentierte sich die Situation fast genau umgekehrt. Diesmal importierte Deutschland in einem sehr hohen Maße die Stabilität, die sich in Italien und Frankreich durch deren Stabilisierungsprogramme durchgesetzt hatte. Da Deutschlands Nachfrage einigen EWG-Ländern vorausgeeilt war ¹⁾, überstieg die Import-

1) "Die Passivierung der deutschen Leistungsbilanz im Jahre 1965 ist ein Maßstab für das Vorseilen der Nachfrageexpansion in der Bundesrepublik gegen-

steigerung aus Italien (+47 %) und Frankreich (+25 %) den EWG-Durchschnitt (+31 %) bei weitem, der seinerseits mehr als doppelt so hoch lag wie der Zuwachs der Drittimporte (+13,6 %). Unter dem Eindruck dieses Nachfragesogs ist es erklärlich, daß der Anteil der EWG-Importe an den deutschen Gesamtimporten in einem einzigen Jahr von 34,9 % auf 38,1 % anwuchs. Die wertmäßige Höhe der deutschen Intra-EWG-Einfuhren von 6,6 Mrd. \$ (1964: 5,1 Mrd. \$) lag denn auch erstmals über derjenigen der Ausfuhren in den EWG-Raum (6,3 Mrd. \$).

Während sich die Importe Deutschlands besonders lebhaft entwickelt hatten, verlief ihre Zunahme in den restlichen Partnerländern eher schwach. In Benelux vergrößerten sich die Käufe nur um +9,3 % (1964: +18,4 %), obwohl die Privatanfrage in den Niederlanden äußerst expansiv verlaufen war. In Belgien dagegen hatte die Stabilisierungspolitik die Investitionsgüter- und Halbfabrikatenanfrage abgebremst.

Die mäßige Konjunktorentwicklung in Frankreich als Folge der Stabilisierungspause von 1964/1965 ließ nur eine Einfuhrausweitung von 6,9 % zu, und Italiens Importrückgang von -2,5 % stand noch völlig unter dem Eindruck des geringen Konjunkturniveaus von 1964.

Wie schon angedeutet, waren dagegen im Gefolge der deutschen und holländischen Hochkonjunktur die Ausfuhren Frankreichs und Italiens in das Integrationsgebiet in den Mittelpunkt des Exportinteresses gerückt. Unterstützt von den günstigen Auswirkungen der Zollsenkung vom 1.1.1965 vermochte Frankreich seine Intra-EWG-Ausfuhren um wertmäßig 17,7 %, Italien sogar um +30 % anzuheben, während sich im italienischen Dritthandel nur eine Exportsteigerung von 16,2 % erzielen ließ.

Dabei gelang es Frankreich in Deutschland um 25 % und in Holland sogar um 27 % mehr Exportgüter abzusetzen, wodurch sich der Index der Ausfuhrsteigerung nach Deutschland von 293 auf 363 und gegenüber Holland von 341 auf 451 Punkte verschob.¹⁾

Am augenscheinlichsten verlief jedoch die Ausfuhrentwicklung Italiens. Allein nach Deutschland verkaufte es 1965 um +41 % mehr Produkte als im Vorjahr.

über dem Expansionstempo in der Umwelt. In ihr drücken sich also nicht nur die Nachfrageübersteigerung in der Bundesrepublik, sondern auch die Stabilisierungsbemühungen wichtiger Partnerländer aus.“ Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank 1965, S. 28.

- 1) Bureau d'information des Communautés Européennes: L'économie française dans le Marché Commun. Les documents de Communauté Européenne No. 36, Paris November 1966, S. 13.

Die entsprechende Steigerungsrate gegenüber Holland ist mit +35 % kaum weniger bezeichnend. Dieser vermehrte Drang Italiens auf die EWG-Märkte darf als einer der wichtigsten Gründe für den später wiedereinsetzenden italienischen Wirtschaftsaufschwung angesehen werden.¹⁾ Die durch das Integrationssystem erleichterte Marktverflechtung erwies sich dabei als von größter Bedeutung. Dies gilt in kaum geringerem Maß von der französischen Wirtschaft.

Die bislang noch relativ schwache italienische und französische Nachfrage hatte 1965 allerdings für den Handel der Beneluxländer ungünstige Auswirkungen, denn der Aufwärtstrend der Ausfuhren in das EWG-Gebiet von 1964 (+20,3 %) ließ sich 1965 dadurch keineswegs mehr halten (+13 %). Damit unterlag der EWG-Handel der Benelux den gleichen Tendenzen wie die deutsche Ausfuhr, spiegelte jedoch zusätzlich noch eine weitaus weniger dynamische Entwicklung des Intra-Benelux-Handels selbst wider.

Die bisher beschriebene gegenläufige Entwicklung von Ein- und Ausfuhren im EWG-Raum konnte nicht ohne kräftige Auswirkungen auf die Handelsbilanzen bleiben. So erzielte Italien erstmals in der Geschichte der EWG schlagartig einen Handelsbilanzüberschuß von 600 Mio. \$, der fast ausschließlich auf die erstaunliche Handelsbilanzaktivierung mit Deutschland (1965: +551 Mio. \$; 1964: -62 Mio. \$) zurückgeht. Hauptsächlich dadurch war es Italien möglich, sein überaus hohes Passivum in der Gesamthandelsbilanz der Vorjahre in einem Jahr um annähernd 1 Mrd. \$ zu verringern. Hierbei ist dem Integrationsfaktor der EWG eine dominierende Rolle zuzuerkennen.

Frankreich seinerseits war imstande, seine seit zwei Jahren unterbrochene Aktivierung im Intra-EWG-Handel mit einem Überschuß von 100 Mio. \$ wieder aufzunehmen. Die Steigerung seiner Industrie- und Agrarproduktion um je 15,2 % hatten es ihm erlaubt, seine hohen Defizite gegenüber Deutschland von 1963 (-197 Mio. \$) und 1964 (-278 Mio. \$) in einen leichten Überschuß von 50 Mio. \$ zu verwandeln, während der Passivsaldo mit Holland von -147 Mio. \$ (1964) fast völlig verschwand (1965: -54 Mio. \$). Aus ähnlichen Gründen wie bei Italien, trug auch hier die EWG die Hauptverantwortung für die Verbesserung.

Bemerkenswerte Bilanzverbesserungen zog auch Benelux aus der hohen deutschen Importnachfrage. Dies brachte Belgien eine Aktivierung von +344 Mio. \$ auf +494 Mio. \$ ein. Nur in den Niederlanden wurde die vorteilhafte Bilanzentwick-

1) MASERA, F.: Foreign Trade in the Present Situation of Italy. Reprint from the Review of Economic Conditions in Italy. Banco di Roma, Vol. XX, No. 1, Roma 1966, S. 3-19;
Il Mercato Comune contribuisce alla ripresa economica italiana. In: Comunità Europee, anno XII, No. 1, Roma 1966, S. 5.

lung mit Deutschland fast völlig durch eine Verschlechterung gegenüber den anderen Partnerländern aufgewogen.

6.2. Der Binnenhandel von 1966 als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor

Neben ihrer Stabilisierungsfunktion wirkte die Expansion des Binnenhandels 1966 auch als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor. Die beschleunigte Importzunahme der restlichen EWG-Partner (ohne Deutschland) hatte dazu beigetragen, das Gesamtangebot zu erhöhen und durch eine Verstärkung des Wettbewerbs auf den Binnenmärkten die Möglichkeiten inflatorischer Spannungen zu vermindern.

In Frankreich und Italien wurde die konjunkturelle Nachfrageerholung durch einen Importzuwachs von je 21 % ergänzt, wobei dies vorrangig deren bilateralem Handelsverkehr zugute kam. Italiens Importe aus Frankreich (+24 %) und Frankreichs Importe aus Italien (+27 %) ¹⁾ lagen über dem EWG-Durchschnitt. Aber auch ihre Einfuhren aus den übrigen Partnerländern lagen weit über den Vorjahreswerten. Die italienischen Bezüge aus Deutschland beispielsweise veränderten sich von -6 % (1965) auf +15 %. Die sinkende Aufnahmefähigkeit in Deutschland und zum Teil auch in den Beneluxländern, hatte andererseits aber die Ausfuhren von Frankreich und Italien beachtlich beschränkt. Frankreich konnte seine Verkäufe nach Deutschland nur noch um +14 %, Italien nur noch um +12 % ausweiten. Nach den Niederlanden gelangen ihnen nur noch Exportsteigerungen um je +9 %, während die Raten 1965 noch bei +27 % bzw. 35 % gelegen waren.

Dieser Einschnitt war trotz der gegenseitigen verstärkten Verflechtung doch so stark, daß die gesamte Exportsteigerung dieser beiden Staaten in die EWG einen beachtlichen Rückschlag gegenüber 1965 hinnehmen mußte.

Daher hatte Frankreich seinen Überschuß von 1965 im nächsten Jahr schon wieder eingebüßt (-245 Mio. \$). Bei Italien wirkte sich andererseits die lebhaftere Handelsexpansion mit Frankreich so günstig aus, daß sich der Aktivsaldo mit der EWG nur um rund 100 Mio. \$ auf +474 Mio. \$ verringern mußte, obwohl sich die aktive Bilanz mit Deutschland um 250 Mio. \$ verkleinert hatte.

Sehr stark bekamen schließlich die Beneluxländer die deutsche Nachfrageabschwächung zu spüren. Dem verminderten Einfuhrinteresse Deutschlands, dem

1) Diese Zahlen sind aus den Durchschnittswerten der Ein- und Ausfuhrstatistiken der Partnerländer ermittelt. Daher sind die Zuwachsraten auf der Importseite des einen Landes, den entsprechenden Exportzuwachsrate des anderen Landes gleichzusetzen.

Hauptabnehmer der Benelux, war es nämlich zu verdanken, daß sich deren Exporte in die EWG nur mäßig entwickeln konnten. Folglich mußten Holland und Belgien/Luxemburg starke Verschlechterungen in ihrer jeweiligen EWG-Handelsposition hinnehmen: das holländische Defizit von -426 Mio. \$ expandierte gleich auf -582 Mio. \$, während der belgische EWG-Überschuß von +494 Mio. \$ auf nur noch +281 Mio. \$ zusammenschmolz.

Die Dämpfung der Inlandsnachfrage hatte schließlich überraschend schnell zu einem völligen Umschwung in der EWG-Bilanz Deutschlands geführt. Die abflauende Inlandsnachfrage fand nämlich wenigstens teilweise eine konjunkturelle Entsprechung durch eine Zurückdrängung der Importwaren und einen erhöhten Auslandsabsatz insbesondere in der EWG. Wiederum nahm der stark in sich verflochtene EWG-Markt eine konjunkturelle Ausgleichsfunktion wahr. War der deutsche 'Warenhunger' 1965 auf lieferbereite Anbieter innerhalb der EWG gestoßen, die sich gerade in einer Stabilisierungsflaute befanden, so fand 1966 die absatzbedürftige deutsche Industrie aufnahmebereite Märkte innerhalb der EWG, wiederum vor allem in Frankreich und Italien, die inzwischen einer starken Expansion entgegengegangen waren.

Sie figurierten damit als willkommene Stütze für die sich immer weiter ausbreitende Schwäche in Deutschland. Gleichzeitig erwies sich der Konjunkturrückgang Deutschlands von 1966 auch für Frankreich und Italien als Stütze ihrer Wirtschaftsentwicklung, da sie einerseits einen günstigen Exportabsatz in Deutschland fanden und andererseits von dort preisgünstige Importe beziehen konnten.

Dieser Bilanzumschwung in Deutschland war also einerseits auf das konjunkturbedingte Zurückbleiben der deutschen Importe aus der EWG zurückzuführen (+4,2 %), obwohl deren Höhe sogar noch durch die Zollsenkung vom 1. 1. 1966 gestützt wurde. Andererseits war aber auch das gute Abschneiden der preisstabilen Exporte dafür verantwortlich (+16 %). Damit bildete 1965/1966 das Nachfrage- und Konjunkturfälle in der EWG den 'mit Abstand wichtigsten handelsbestimmenden Faktor' ¹⁾. Der Gleichgewichtseinfluß des mittlerweile sehr stark liberalisierten EWG-Binnenhandels wirkte sich daher dergestalt auf die deutsche EWG-Bilanz aus, daß es ihr schon 1966 möglich war, das Defizit wieder durch einen Überschuß von +379 Mio. \$ abzulösen.

1) Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1965, S. 28.

"Die Erfahrungen des Jahres 1965 (und 1966) innerhalb der EWG zeigen, daß der in der Diskussion über die EWG-Integration so oft geforderte Gleichlauf der Konjunktur in den Mitgliedsländern ... nicht immer der Weisheit letzter Schluß zu sein braucht", da ein gegenläufiger Konjunkturverlauf die Übernachfrage dämpfen und die Stagnation beseitigen kann, während ein absoluter Gleichlauf Rezession und Inflation zu verstärken vermag.

6.3. Der Binnenhandel im Jahre 1967 und die Übertragung der Konjunkturflaute

1967 brach die für das konjunkturelle Gleichgewicht der EWG günstige Gegenläufigkeit der Konjunkturentwicklung und Handelsexpansion ab. Die Konjunkturflaute in Deutschland, das immerhin fast ein Drittel des ganzen Binnenhandels der EWG auf sich vereinigt, hatte sich derart intensiviert, daß fast alle Mitgliedstaaten davon ergriffen wurden.

Zum ersten Mal seit 1958 waren Deutschlands EWG-Importe absolut gesunken. Dieser Rückgang von -1 % auf 6.87 Mrd. \$ (1966: 6.94 Mrd. \$) bewirkte in Verbindung mit seinen Auswirkungen auf die restlichen EWG-Staaten, daß der Binnenhandel seine niedrigste Zuwachsrate seit Beginn der EWG (+5,5 %) hinnehmen mußte. Zwar lag sie immer noch höher als die völlig stagnierende Importentwicklung aus der Außenwelt, aber verglichen mit den Exporten in die Drittstaaten (+7,5 %) fiel die Binnenhandelsexpansion somit erstmals seit Beginn der Integration geringer aus als die externe Ausfuhrsteigerung. Die deutsche Rezession hatte sich nämlich so stark auf die ganze EWG-Konjunktur niedergeschlagen, daß die Weltkonjunktur trotz ihrer Abschwächung für die Ausfuhren immer noch dynamischer verlaufen war als die EWG-Konjunktur.

Die Stagnation der deutschen Agrar- und Rohstoffimporte, sowie die Rezession der Fertigwarenimporte hatten ihren Einfluß auf Frankreich und die Beneluxländer nicht verfehlt.

Da sich deren Nachfrage daraufhin ebenso abschwächte, wurde die Ausfuhrentwicklung Deutschlands in die gesamte Gemeinschaft von +16 % (1966) auf +9,3 % (1967) abgebremst. Dieser Zuwachs von 7.3 Mrd. \$ war aber in Verbindung mit der Importrezession so durchschlagend, daß der 1966 wiedergewonnene deutsche Überschuß mit der EWG sich 1967 gleich auf 1.1 Mrd. \$ verdreifachte. Diese Höhe war nur noch 1963, dem Jahr der Übernachfrage aus Italien und Frankreich, erzielt worden. Lagen jedoch damals die Ursachen in der überdimensionalen Exportentwicklung Deutschlands, so waren sie 1967 überwiegend in der völligen Importschwäche zu suchen.

Im Gefolge Deutschlands erzielten auch die Beneluxstaaten (+2,3 %) und Frankreich (+10,7 %) ein weitaus langsames Einfuhrwachstum als 1966. Zugleich hatte sich die Nachfrageabflachung in Deutschland auch bremsend auf die Ausfuhren der mit ihm stark verflochtenen Handelsländer der EWG gelegt. Für die Beneluxstaaten konnte die Expansion somit nur noch +4,9 % (1966: +11,1 %) betragen, für Frankreich gar nur noch +2 % (1966: +12,8 %). Dennoch verlief die Entwicklung in Benelux nicht einheitlich. Während nämlich die belgisch/luxemburgischen EWG-Ausfuhren trotz der raschen Zunahme nach Italien gesamthaft eindeutig rückläufig gerichtet waren, verliefen sie auf holländischer Seite als Sonder-

fall in der Gemeinschaft weiterhin stark aufwärts gerichtet. Als Hauptgrund hierfür gelten die günstigen Ausfuhrbedingungen der Agrarerzeugnisse nach Deutschland, wodurch deren positive Wachstumsrate aufrecht erhalten werden konnte.

Dieser Entwicklung entsprach auch der Bilanzverlauf. Die Abnahme der französischen Verkäufe nach Deutschland verschlechterte die EWG-Bilanz Frankreichs von einem Jahr zum anderen von -245 Mio. \$ auf -672 Mio. \$, dem bei weitem höchsten Stand seit 1958.

Dagegen verhalf die absolute Einfuhrabnahme von -0,7 % der belgischen EWG-Bilanz zu einer eindeutigen Vermehrung der Überschüsse von +281 Mio. \$ auf +449 Mio. \$. Trotz der dynamischen Exportentwicklung nach Deutschland und Frankreich gelang Holland andererseits aber nur eine unwesentliche Kürzung des Defizits, da das Einfuhrinteresse mit +5 % (1966: +8,5 %) bei weitem nicht so erlahmte wie bei Belgien/Luxemburg.

Wie Frankreich, so mußte auch Italien 1967 eine schlagartige Bilanzverschlechterung mit der EWG um rund 460 Mio. \$ hinnehmen. Damit war der Überschuß, den sich Italien mit der EWG 1965 erworben und auch 1966 (+475 Mio. \$) beibehalten hatte, völlig dahingeschmolzen und einem geringen Defizit von -17 Mio. \$ gewichen. Der Grund ist darin zu suchen, daß Italien als einziges EWG-Land keine Konjunkturabschwächung im eigentlichen Sinn erlebte und sich daher die Importnachfrage mit +21,5 % sogar gegenüber dem Vorjahr (+20,7 %) noch verstärkte. Der Verkaufsrückgang nach Deutschland, aber auch das Stocken der Exporte nach Belgien und Holland ließen auf der anderen Seite die italienischen Ausfuhr in die Gemeinschaft kaum noch expandieren (+3,3 %), so daß sich die Außenhandels-schere zu Ungunsten Italiens geöffnet hatte.

Insgesamt läßt sich anhand der Entwicklung von 1967 noch einmal unterstreichen, wie sehr die Marktverflechtung unter den EWG-Ländern dazu angetan ist, Konjunkturschwankungen in einem bedeutenden Partnerland der Integration auf die ganze Konjunktur- und Handelsbilanzsituation der übrigen Partnerländer zu übertragen. Schon 1963 war von Italien ausgehend zu beobachten gewesen, wie sehr ein inflatorischer Alleingang eines Landes die Stabilität der anderen Partnerländer gefährden kann. Das Jahr 1967 beweist, daß dieselbe Feststellung auch für eine Rezession gelten muß.

V. KAPITEL: ZUSAMMENFASSUNG

Die vorstehend behandelte Thematik von Handelsexpansion, Handelsbilanz und Konjunkturverlauf brachte deutlich zum Ausdruck, daß unsere Auffassung berechtigt war, die EWG nicht als einzigen Einflußfaktor der Handelsbilanzen zu betrachten. Wie die Untersuchung der vielfältigen Zusammenhänge von Weltkonjunktur und Handelsverlauf veranschaulichten, wurden die Wirkungen der EWG-Integration je nach Konstellation von Angebots- und Nachfrageentwicklung entweder verstärkt oder vermindert.

Besonders bezüglich des Extra-EWG-Handels war nicht zu übersehen, daß die Handelsbeziehungen überwiegend durch die konjunkturellen Nachfrage-, Angebots- und Preisveränderungen auf der Welt dominiert wurden.

Im Binnenhandel waren die Wirkungen des Integrationssystems auf die Bilanzen naturgemäß weitaus deutlicher zu beobachten. Mit zunehmender Dauer ließen sich auch zunehmend deutlichere EWG-Wirkungen auf die Gestaltung des EWG-internen Handelsverlaufs lokalisieren. Der Einfluß des durch die Integration intensivierten Binnenhandels auf die Gestaltung der Handelsbilanzentwicklung der EWG-Länder trat dabei in verschiedener Beziehung hervor:

- (1) In den ersten Jahren der Integration (1958 - 1962) machte sich die Integration vornehmlich als Expansionsfaktor der Marktverflechtung bemerkbar. Zusätzlich zeigte sich ab 1961/1962 eine gewisse Steigerung der Konjunktur-unabhängigkeit von der Außenwelt, die MARCZEWSKI als konjunkturelle Emanzipation Europas bezeichnete.¹⁾ Hierbei wurde zum Teil bestätigt, was schon in der bekannten 'GATT-Hypothese' zum Ausdruck kam, nämlich daß sich Integrationspartner bei weltwirtschaftlich schwächerer Aktivität vermehrt auf den Handel mit ihrem eigenen Präferenzgebiet zurückziehen. Diese These wird in den Jahren 1961/1962, und in geringerem Maß auch in der Zeit von 1965-1967 durch den EWG-Binnenhandel unterstützt. Jedoch wollen wir dabei noch so weit gehen, auch den restlichen Teil der These zu stützen, daß im Falle einer Hochkonjunktur mit keiner Handelsablenkung zu rechnen sei. Die Intensivierung des EWG-Binnenhandels auch bei Hochkonjunktur dürfte dagegen sprechen. Auf die Ablenkungsfrage wird im übrigen noch zurückzukommen sein.

1) MARCZEWSKI, J.: Die Rolle Westeuropas in der Weltkonjunktur. In: NEUMARK, F. (Hrsg.): Probleme europäischer Wirtschaft. Berlin, 1963, S. 71 ff. Die Emanzipation hat seiner Auffassung nach schon 1953/54 eingesetzt.

- (2) In den Jahren ab 1962 trat der Binnenhandel zusätzlich zu seiner Expansionsfunktion auch als konjunktureller Gleichgewichts- oder Ungleichgewichtsfaktor auf:
- a) Als konjunktureller Ungleichgewichtsfaktor erwies sich die integrative Marktverflechtung 1963, als man gewahr wurde, daß sich Inflationen in einigen Partnerländern nunmehr in gefährlich schneller Weise auf die restlichen Integrationspartner übertragen lassen. 1967 erfuhr diese Auffassung eine nochmalige Bestätigung, in dem Sinne, daß auch Rezessionen in für die Handelsbilanz genauso bestimmender Weise innerhalb der Gemeinschaft auf das schnellste exportierbar sind.
 - b) Als konjunktureller Gleichgewichtsfaktor dagegen spielte der Binnenhandel in den Jahren 1965 und 1966, indem die konjunkturell gefährdeten Länder jeweils aus den Partnerländern die für ihre Binnenkonjunktur notwendige Stabilität importieren konnten. In gewissem Ausmaß war dies auch 1963 in Italien der Fall, jedoch waren die Inflationswirkungen zu stark, um durch den vermehrten Binnenhandel gänzlich beseitigt zu werden.
 - c) Einen für die Konjunktur- und Bilanzverlauf entscheidenden Einfluß vermochte auch die gemeinsame Konjunktur- und Währungspolitik der Gemeinschaft zur Geltung zu bringen. Offensichtlich wurde dies an den Erfolgen der durch sie eingeleiteten Stabilisierung im Jahre 1964. Unverkennbar waren ihre Wirkungen aber auch im Jahr 1965. Die Auswirkungen der Maßnahmen von 1967 dagegen fallen meist nicht mehr in den Zeitraum unserer Untersuchung.

Obwohl sich diese Dynamik der EWG zweifellos auch auf die Welthandelsentwicklung günstig ausgewirkt hat, war die Handelsexpansion innerhalb des EWG-Gebiets dennoch weitaus größer als außerhalb. Dies wird schon dadurch bestätigt, daß in allen 10 Integrationsjahren der Zuwachs des Binnenhandels der EWG größer ausfiel als der Zuwachs des Handelsverkehrs mit den Drittstaaten. Auch wenn manchmal dabei der Konjunkturaufschwung sicherlich als wichtiger Auftriebsfaktor zu gelten hat, so war doch auch in Zeiten retardierender Binnenkonjunktur die Überlegenheit der Expansion des Binnenhandels nicht zu verkennen. Dies beweist, daß neben der Konjunkturentwicklung auch andere, der EWG zuzuschreibende Antriebskräfte zur Bevorzugung des Binnenhandels beitrugen. Dies wird im übrigen durch die weiter oben angestellte Isolierung des EWG-Effekts von anderen Expansionseinflüssen eindeutig bestätigt. Folglich läßt sich daraus der Schluß ziehen, daß die Entwicklung der externen Handelsbilanzen der EWG-Staaten in der Hauptsache konjunkturellen, produktions- und nachfragebedingten Einflüssen zuzuschreiben ist. Bei den EWG-internen Handelsbilanzen allerdings tritt der bilanzbestimmende Faktor der intensiveren Markt- und Konjunkturverflechtung sowie der gemeinsamen Zahlungsbilanzpolitik klar zutage.

Inwieweit dieser Expansionsbewegung des Binnenhandels der EWG Tendenzen zur internationalen Arbeitsteilung zugrunde liegen ist in den folgenden Kapiteln aufzuweisen. Dabei wird diese sich nach dem Gesetz der komparativen Kosten vollziehende Spezialisierung in einer Veränderung der ländermäßigen und gütermäßigen Handelsstruktur zu suchen sein.

Dabei liegt das Gewicht der folgenden Untersuchungen naturgemäß auf dem EWG-Binnenhandel. Dennoch soll jedem dieser Themenkreise zuerst eine kurze Betrachtung der entsprechenden Verschiebungen der Handelsstruktur im EWG-externen Güterverkehr vorangestellt werden.

C. DIE VERÄNDERUNG DER HANDELSKONZENTRATION
WÄHREND DER EWG-INTEGRATION

I. KAPITEL:

DIE HANDELSKONZENTRATION DER EWG-LÄNDER
AUF DIE ASSOZIIERTEN LÄNDER UND GEBIETE (AOM)

Eine Sonderstellung im Außenhandel sollen nach den Intentionen des Vertrages von Rom die ehemaligen bzw. die noch zum Teil abhängigen Kolonialstaaten des EWG-Gebiets, d. h. Frankreichs, Belgiens und der Niederlande einnehmen. Sein Ziel ist es, den Handel mit diesen assoziierten Ländern zu intensivieren bzw. die Handelsbilanzsituation dieser Entwicklungsländer zu verbessern, um so deren Lebensstandard zu heben. Die vergangenen 10 Jahre der Integration müßten genügen, um die ersten Fortschritte in den gegenseitigen Handelsbeziehungen aufzuzeigen.

1. Die Importentwicklung der EWG-Länder aus dem AOM

Vergleicht man jedoch die Handelswerte von 1958 mit denen von 1967, so läßt sich unschwer feststellen, daß die Ergebnisse dieser Handelsvereinigung eher bescheiden ausgefallen sind, kam doch zwischen 1958 und 1967 nur eine wertmäßige Expansion der Importe der EWG aus den AOM von 1,55 Mrd. \$ auf 2,28 Mrd. \$ zustande. Dies entspricht einem Gesamtwachstums der Importe in 10 Jahren von nur 47 %. 1) Damit konnten die assoziierten Staaten trotz aller Integration mit der EWG als Gruppe unter den Entwicklungsländern nur den geringsten Zuwachs in der Handelsverflechtung mit dem EWG-Raum erzielen. Schließlich lag auch die Importsteigerung aus den Entwicklungsländern insgesamt in diesen 10 Jahren immerhin bei 69 %.

Da die EWG ihre Einfuhren in diesem Zeitraum auch aus Lateinamerika um 67 % ausdehnte, ist zugleich in keiner Weise die Befürchtung eingetreten, daß sich der Handel der EWG, besonders auf Kosten Lateinamerikas, zugunsten der assoziierten Staaten umorientieren würde.

Damit ist die tatsächliche Entwicklung für viele afrikanische Länder ziemlich enttäuschend verlaufen. Besonders nachdenklich stimmt, daß in der Hauptsache

1) Anteil der AOM am Gesamthandel der EWG:		1958	1967
M		6.7	4.1
X		8.1	3.1

die assoziierten Länder die ungünstigen Konjunkturauswirkungen innerhalb der EWG in Form von Handelsrückschlägen zu spüren bekamen, während die übrigen Gruppen von Entwicklungsländern zum Teil noch beträchtliche Exportausweitungen in den EWG-Raum erzielten. Dies war beispielsweise 1964/65 und 1966/67 der Fall.

Einer der Hauptgründe für die nur relativ geringe Exportsteigerung der afrikanischen Partnerländer ist, daß im EWGV keine Bestimmung über eine Absatzgarantie für die Erzeugnisse auf den Märkten der Sechs enthalten ist ¹⁾, sondern es den Assoziierten frei steht, wie sie die Absatzchancen der Zoll- und Kontingentpräferenzen am besten nutzen. Diese Haltung erwies sich in den vergangenen 10 Jahren als ziemlich problematisch, da die afrikanischen Partner die notwendigen Anpassungen an die europäischen Marktbedingungen nur unvollkommen zu vollziehen imstande waren. Dies traf sowohl auf der Stufe der Produktionsqualität und -kosten als auch auf der Ebene der Verarbeitung und der Verbrauchsbedingungen zu.

Zwar hatte sich 1958 - 1967 die Handelsstruktur zwischen EWG und AOM in radikaler und günstiger Weise verschoben, denn die ehemalige einseitige Orientierung auf die früheren Kolonialstaaten war einer breiteren Handelsstreuung auf fast alle EWG-Staaten gewichen. Einen sichtbaren Ausdruck fand dies in der beachtlichen Einfuhrausweitung bisher wenig interessierter EWG-Länder, bei der Italien und Deutschland mit je +300 % klar die Führung übernahmen.

Daß sich aber diese vorteilhafte Entwicklung für die assoziierten Staaten dennoch nicht günstiger auswirken konnte, liegt daran, daß gerade in Frankreich, dem mit den AOM am stärksten verbundenen Land, eine Stagnation bei den Käufen aus den assoziierten Partnerländern festzustellen ist (+11 %). Da die restlichen fünf EWG-Länder zusammen auch 1967 nur zwei Drittel der französischen Importkapazität aus diesen Gebieten auf sich vereinigen können, erwiesen sich trotz der starken Zuwachsraten die absoluten, wertmäßigen Einfuhrveränderungen der EWG als zu gering, als daß die AOM Anschluß an die Expansionsrate mit den übrigen Entwicklungsländern hätten finden können. Mit Ausnahme Belgiens und Frankreichs, den traditionellen Handelspartnern der AOM, lagen nämlich die Wachstumsraten der AOM-Einfuhren der EWG-Länder weit über denjenigen bezüglich Lateinamerika.

1) Der Anhang VIII des Abkommens von Jaunde enthält nur eine vage Erklärung der EWG-Länder, die besagt: "Die Mitgliedstaaten werden prüfen, welche Maßnahmen geeignet sind, den Verbrauch der Erzeugnisse mit Ursprung in den assoziierten Staaten zu steigern".

Andererseits sind an diesen Steigerungen die verschiedenen Exportgüter der AOM sehr verschieden beteiligt. Während Deutschland die Importe von Kaffee, Eisenerzen und Kakao beträchtlich vermehrte ¹⁾, mußte es seine Bananeneinfuhr praktisch zugunsten Lateinamerikas völlig einstellen. Fallende Tendenz zeigten auch die Importe von Baumwolle und Naturkautschuk. Ähnlich günstige Tendenzen für Eisenerz ließen sich auch bei allen anderen EWG-Staaten einschließlich Frankreichs feststellen. Dagegen erwiesen sich die Importe von Kautschuk, Baumwolle und Kaffee meist als nicht sehr konkurrenzfähig, so daß Importrückschläge nicht ausbleiben konnten. Eine Ausnahme davon bildet Italien, das bei einer relativ großen Anzahl von tropischen Produkten die Nachfrage nennenswert intensivierte.

Beträchtlich für den Gesamthandel der AOM erwiesen sich schließlich die mengenmäßigen Rückschläge auf der französischen Einfuhrseite bei Kaffee, Zucker, Kautschuk, Baumwolle und Kupfer.

Hierin darf einer der Hauptgründe für die geringe wertmäßige Gesamtentwicklung des Handels der AOM mit der EWG gesehen werden. Während die rückläufigen französischen Kaffeeimporte mehr qualitativ bedingt sind, muß bei den anderen tropischen Produkten, die wertmäßig einen hohen Handelsanteil auf sich vereinigen, die Ursache im Preisverfall auf den Weltmärkten gesucht werden. Seit Jahren haben die assoziierten Staaten bei ihren Exportprodukten wie Baumwolle, Kakao, Öle, Fette und Kaffee unter kräftigen Preisstürzen - um manchmal bis zu 50 % - zu leiden, für die sie die EWG als Hauptimporteur der Welt an tropischen Produkten in starkem Maße verantwortlich machen. Noch immer liegt nämlich das Schwergewicht der Exporte der Entwicklungsländer, darunter auch der AOM, bei den Rohstoffexporten, deren Preissituation auf den Weltmärkten als äußerst labil gelten muß. ²⁾

Die Preisausfälle gestalteten sich teilweise so stark, daß die gesamte Finanzhilfe der EWG nicht ausreichte, um nur die Verluste auszugleichen. So hat beispielsweise die Elfenbeinküste zwischen 1960 und 1965 einen solchen Verlust von 800

1) Der Zuwachs bei Eisenerz z.B. belief sich mengenmäßig zwischen 1962 und 1965 von 0,25 Mio. auf 1,2 Mio. Tonnen, d.h. rund 370 %.

2) So waren die Preise für Agrarprodukte 1962/63 um 22 % zugunsten der Entwicklungsländer gestiegen, aber 1964/65 um 13 % gefallen. NE-Metalle waren 1960/61 um durchschnittlich 5 % billiger als vorher, 1964/65 aber um 20 % teurer. Zucker hatte 1965 nur noch ein Viertel des Wertes von 1963. Nicht viel anders verhielt sich die Preissituation auf den Weltmärkten von Kakao, Kaffee, Ölen, Fetten und Baumwolle. Bei Kakao verlief der Preissturz 1965 (1. Halbjahr) von 500 \$/t auf nur noch 30 \$/t. Vgl. dazu: Die Entwicklungsländer und der Markt für tropische Produkte. In: Europäische Gemeinschaft 1966, No. 10, S. 21.

Mio. DM erlitten, dem nur eine EWG-Hilfe von 240 Mio. DM gegenüberstanc.

Hinzu kommt schließlich, daß die EWG-Agrarproduzenten für ihre Güter Preise erhalten, die zum Teil weit über den Weltmarktpreisen liegen. ¹⁾ Dagegen waren die afrikanischen Länder gezwungen, ihre Waren zu Weltmarktpreisen zu verkaufen.

Die Sonderentwicklungen im Verhältnis Frankreichs zu den AOM kommen am besten zum Ausdruck, wenn man die Verschiebung des Anteils der Einfuhren aus den AOM am Gesamtimport der EWG-Länder aus der Außenwelt betrachtet. Obwohl sich der Anteil der Einfuhren aus den AOM bei allen Ländern außer Frankreich, leicht vergrößerte, kam für die EWG insgesamt zwischen 1958 und 1967 eine Verringerung des Importanteils von 9,6 % auf 7,4 % zustande. Als Erklärung bietet sich die beachtliche Entflechtung zwischen Frankreich und den assoziierten Partnerländern an. Hatte sein Importanteil aus diesen Ländern 1958 noch ganze 27 % betragen, so war er bis 1966 auf nicht weniger als 19 % abgesunken. Mit Ausnahme Belgiens (11 %) aber ging der Importanteil der AOM an den Extra-EWG-Importen der übrigen EWG-Länder nicht über 3,4 % hinaus.

2. Die Exportentwicklung der EWG-Länder nach den ACM

Die im allgemeinen unbefriedigende Tendenz der Weltmarktpreise für Grundstoffe und deren Folgen für die Terms of Trade der Entwicklungsländer ²⁾ beeinflussten jedoch nicht nur die Exportwerte der AOM. Da die Entwicklung des realen Austauschverhältnisses bei den grundstoffproduzierenden Entwicklungsländern eine ungleich bedeutendere Rolle spielt, als bei den Industrieländern, wurde der mit den Veränderungen des Austauschverhältnisses verbundene Wunsch nach einem Handelsbilanzausgleich auch eine entscheidende Einflußgröße für die Gestaltung der Importnachfrage dieser assoziierten Staaten. ³⁾ ⁴⁾

-
- 1) So liegt der Getreidepreis in der EWG 50 %, der Zuckerpreis 400 % über dem Weltmarktpreis. Dazu: Entwicklungshilfe und Industriepreise. In: Europäische Gemeinschaft, 1967/8, S. 19.
 - 2) Eine Ausnahme macht die Preisentwicklung bei Brennstoffen, namentlich bei Erdölserzeugnissen. Hier sind die AOM jedoch im Gegensatz zu den Ländern Westasiens und Lateinamerikas nur marginale Exporteure.
 - 3) Die besondere Bedeutung der Veränderung der Terms of Trade für die Handelsbilanzen der Grundstoffproduzenten ist von STREGE, H. überzeugend nachgewiesen worden: Die Bedeutung der Terms of Trade für die Entwicklung der Handelsbilanzen Deutschlands, Brasiliens und Malayas in den Jahren 1948-1954. Diss. rer. pol., Hamburg 1958. Nach der Auffassung

Tabelle 36: Index der Weltmarktpreise für Rohstoff- und Agrareinfuhren der EWG

1958 = 100	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Gesamtindex	97	96	94	94	97	100	100	104	100
Brennstoffe	91	90	88	88	90	91	90	90	90
Erze und Metalle	103	103	101	99	97	103	112	129	122
Agrarprodukte									
- Gesamt	98	96	96	95	100	104	101	103	98
- aus AOM	89	87	86	88	89	95	90	96	98

Quelle: SAEG; Außenhandel; Monatsstatistik 1968, Nr. 6

Wie der Preisindex der Agrarprodukte anzeigt, vermochte die EWG aus den assoziierten Partnerstaaten ständig billiger einzukaufen als 1958. Dies verdeutlicht zum Genüge, daß die so stark begrenzten Einkünfte der AOM kaum eine Vermehrung ihrer eigenen Einfuhren aus der EWG zuließen. Diese kausale Verknüpfung kann dadurch belegt werden, daß man den Gesamtindex der Importpreise der EWG für

der Experten der EWG wird die Tatsache, daß die Veränderung der Terms of Trade für den Außenhandel der EWG nicht von dieser vorrangigen Bedeutung ist, an einer Betrachtung ihrer Außenhandelsstruktur einsichtig. Als größte Handelsmacht der Welt mit einem äußerst stark anwachsenden Einfuhrbedarf und der Notwendigkeit eines überaus hohen Exportniveaus, ist sie von vorneherein so stark auf den Außenhandel ausgerichtet, daß dem realen Austauschverhältnis eine weniger wichtige Rolle zufällt. EWG-Kommission: Bericht über die wirtschaftliche Lage in den Ländern der Gemeinschaft. Brüssel 1958, S. 100.

Eine eingehende Behandlung der konjunkturellen Unstabilität der Austauschbedingungen bei unterentwickelten Ländern findet sich auch bei: HABERLER, G.: Das reale internationale Austauschverhältnis (Terms of Trade) und die wirtschaftliche Entwicklung. In: Zft. für Nationalökonomie, Bd. 18, Heft 3, 1958, S. 257-279; ROSTOW, W. W.: Process of Economic Growth (2. ed.) Oxford 1960, S. 168-219 (Kap. 8 und 9); SIEBER, H.: Der säkulare Verlauf der Terms of Trade zwischen den Entwicklungsländern und den Industriestaaten - Versuch einer empirischen Verifizierung der These Prebischs. In: Außenwirtschaft, 1967, Heft II, S. 172 ff.; LERDAU, E.: Stabilization and the Terms of Trade. In: Kyklos, Vol. XII, Heft 3, 1959, S. 362 ff.

- 4) In einer äußerst aufschlußreichen Untersuchung weist ROSKAMP, K. W. übrigens nach, daß in den ersten sieben Jahren der EWG-Integration im Binnenhandel der EWG von einem EWG-Effekt auf die Terms of Trade-Entwicklung nicht eigentlich gesprochen werden kann: The Terms of Trade in the Intra-European Market Trade. In: WWA, Bd. 95, Heft I, 1965, S. 149 ff.

Grundstoffe den absoluten Wertzuwächsen der EWG-Ausfuhren in die AOM gegenüberstellt.

Da nun die Importdispositionen der AOM, wie übrigens aller Entwicklungsländer eng mit den in der Vorperiode erzielten Einkünften aus ihren eigenen Exporten zusammenhängen, andererseits aber die EWG-Länder deren Hauptabnehmer und -verkäufer sind, empfiehlt es sich, beide Reihen gegeneinander um ein Jahr zu verschieben.

Tabelle 36a: Vergleich des Preisindex der EWG-Importe aus den AOM (1) mit der absoluten Wertveränderung der EWG-Exporte in die AOM (2)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
(1) Preisindex der Exporte	100	97	96	94	94	97	100	100	104	100
(2) Exportzuwachs in Mio. \$		-161	+183	-118	-331	+114	+106	+80	-26	+82

Wird nun der Importpreisindex mit dem entsprechenden Exportzuwachs des folgenden Jahres verglichen, dann ergibt sich außer bei 1960 und 1963 eine ziemlich enge positive Beziehung zwischen beiden Reihen, die die diesbezügliche Interpretation der Ausfuhrentwicklung der EWG in die AOM-Staaten nur bekräftigt. So kam es denn auch, daß die Exportwerte der EWG gegenüber den AOM mit Ausnahme von 1960 ständig niedriger als der Ausgangswert von 1958 (1860 Mio. \$) lagen und der Wertindex von 1967 nur eine Höhe von 96 Punkten anzeigte.

Wiederum liegt die Hauptlast der Verantwortung dafür bei Frankreich und Belgien/Luxemburg, die eine anteilmäßig ungewöhnlich starke Ausfuhrflechtung gegenüber den AOM aufweisen und 1967 eine Höhe der entsprechenden Ausfuhrwertindizes von nur 85 bzw. 79 Punkten (1958 = 100) erzielten.

Tabelle 37: Verschiebung der Ein- und Ausfuhranteile der AOM und Lateinamerikas zwischen 1958 und 1966 am Extra-EWG-Handel (in %)

		EWG		D		F		I		N		B/L	
		1958	1966	1958	1966	1958	1966	1958	1966	1958	1966	1958	1966
AOM	M	9.6	7.4	1.5	2.6	27.1	19.2	1.9	3.4	1.9	2.1	10.7	11.0
	X	11.6	5.8	0.9	0.9	39.9	20.3	2.0	1.8	2.6	3.6	7.7	3.9
L. Am	M	10.2	8.8	14.4	10.3	5.0	5.5	8.7	11.5	12.7	7.5	8.9	7.9
	X	10.0	6.4	11.2	7.3	5.5	5.0	13.7	6.7	10.6	6.0	10.7	5.5

Quelle: Berechnung aus: SAEG: Außenhandel, Montasstatistik 1967, Nr. 4.

Beide EWG-Länder reduzierten im Verlauf der Integrationsperiode ihre ursprüngliche Außenhandelskonzentration auf die AOM um je rund die Hälfte. Auch wenn Frankreich weiterhin rund 20 % seiner Extra-EWG-Exporte mit den AOM tätigt, wurde damit dennoch eine Beseitigung seiner einseitigen, traditionsbedingten Handelsausrichtung eingeleitet, die ihr Gegengewicht in einer vermehrten Handelsbeziehung mit anderen Handelspartnern gefunden haben muß.

Bezieht man schließlich in die Betrachtung ein, daß alle anderen EWG-Länder außer Belgien und Frankreich ihre allerdings noch ziemlich geringen Ausfuhrwerte mehr als verdoppeln konnten, dann kommt man nicht umhin, einen großen Teil dieser breiteren Streuung der Nachfrage der AOM, der Verbreiterung der Präferenzbasis auf alle EWG-Staaten, also dem Assoziationsystem der EWG, zuzuschreiben.

Da in geringerem Ausmaß auch Lateinamerika zwischen 1958 und 1967 eine Schwächung seiner Stellung im EWG-Handel hinnehmen mußte, ist überhaupt eine veränderte Außenhandelskonzentration des EWG-Handels zu registrieren, deren Ursachen an anderer Stelle weiterverfolgt werden.

3. Die Handelsbilanz der EWG mit den AOM

Die vom Standpunkt der EWG aus ungenügende Exportentwicklung ist aber vom übergeordneten Gesichtspunkt der Entwicklungshilfe aus nicht negativ zu werten. Nur wenn die Industrieländer, und allen voran die EWG als Hauptabnehmer der Entwicklungsländer, eine Defizitierung ihrer Handelsbilanzen zulassen, wird es letzteren möglich sein, ihren Lebensstandard tiefgreifend anzuheben. Ebenso kann bei der Assoziation nur von einem Erfolg gesprochen werden, wenn es den hilfebedürftigen assoziierten Partnerländern gelingt, ihre Einkünfte aus dem Außenhandel derart zu steigern, daß der Wert ihrer Ausgaben für Importgüter durch eigene Ausfuhren erwirtschaftet zu werden vermag, bzw. Handelsbilanzüberschüsse erzielt werden können. Im Grunde mußte der Assoziationsvertrag von den EWG-Ländern in diesem Sinne verstanden werden.

Auch wenn die große Importabhängigkeit der EWG von Grundstoffimporten eine weltoffene Einstellung begünstigt, so ist diese Situation jedoch zu Beginn der Integration keineswegs eingetreten. 1959-1960 verzeichnete die EWG sogar nicht unbedeutende Überschüsse mit ihren assoziierten Partnerländern von rund 220 - 350 Mio. \$, die der Konzeption der besonderen Entwicklungshilfe für diese Staaten keineswegs entsprachen. Die Liberalität der Handelspolitik der EWG kam erst ab 1961 voll zum Durchbruch. Sie dokumentierte sich in einer zunehmenden Defizitierung der Handelsbilanz der EWG mit den AOM, die 1966 und 1967 mit 576 Mio. \$ bzw. 486 Mio. \$ ihre höchste Höhe erreichte. Zu einem Großteil war dies ein Ergebnis der schon erwähnten Exportentflechtung Frankreichs gegen-

über seinen ehemaligen Kolonialstaaten in Afrika. Dadurch wurden seine außerordentlich hohen Überschüsse mit den AOM zwischen 1958 und 1961 in den Jahren 1962-1967 durch eine überwiegende Defizitierungstendenz der Handelsbilanz abgelöst.

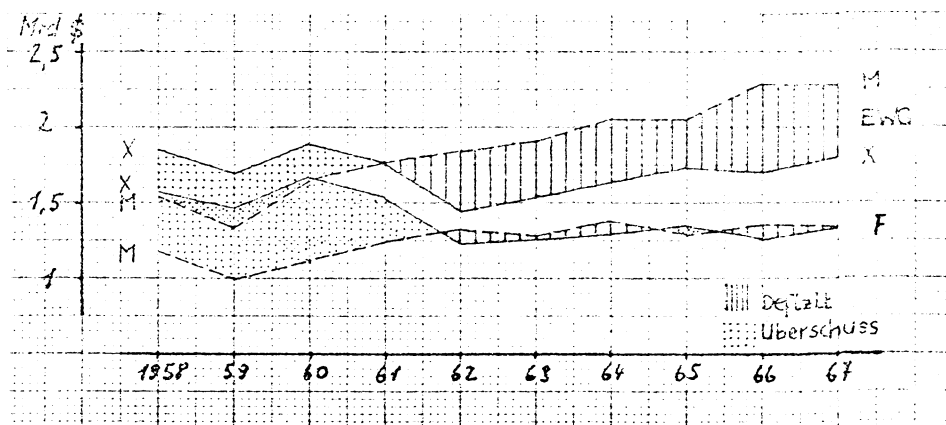
Neben der offensichtlichen geographischen Handelsbilanzumstrukturierung Frankreichs sind als weitere Ursachen auch die eindrucklichen Defizitvergrößerungen der italienischen, deutschen und belgischen Handelsbilanzen mit den AOM zu nennen. Dabei nimmt Italien mit einer achtfachen Steigerung seines Defizits von 1958 (-14 Mio. \$) vor Deutschland mit einer siebenmaligen Vergrößerung seines Anfangsdefizits (-25 Mio. \$) die Spitze ein. Dagegen erzielte Belgien bei höheren Ausgangswerten mit einer viermaligen Erweiterung seines Passivsaldo im Jahre 1967 das wertmäßig höchste Passivum aller EWG-Länder mit den AOM (-206 Mio. \$).

Hieraus darf der Schluß gezogen werden, daß der Assoziationsvertrag mit den AOM, jene Verbindung aus handelspolitischer, technischer und finanzieller Hilfe, in dieser Hinsicht zu einem unverkennbaren Erfolg geführt hat. Auch wenn die Auswirkungen der Assoziation durch die Entwicklung der Terms of Trade stark eingeschränkt wurden, konnte im Laufe der Integration ein Ergebnis bei der Handelsbilanzgestaltung zwischen EWG und AOM erzielt werden, das von Anfang an implizit angestrebt wurde.

Gleichzeitig glich sich damit die Bilanzsituation der EWG mit den AOM auch der Lage an, die für die Gesamtheit der Entwicklungsländer schon zu Beginn der Integration bestanden hatte. Schon 1958 verband die EWG mit den Entwicklungsländern ein Defizit von rund 700 Mio. \$, das bis 1967 jedoch auf ganze 3.2 Mrd. \$ answoll. Wie sehr die Außenhandelsstruktur der EWG dieser Entwicklungshilfepolitik entgegenkommt, wird dadurch angedeutet, daß schon 1958 das entsprechende Deckungsverhältnis der Importe durch die Exporte bei 89 % lag.¹⁾ Seit-her hat es sich sogar auf 72 % verringert (1967). Gerade das Deckungsverhältnis gibt aber auch an, daß jene Tendenz im Handel mit den AOM noch keineswegs von Anfang an enthalten war, sondern erst im Lauf der Integration und unter dem Einfluß des Assoziationssystems möglich wurde. Die Veränderung der Deckungsrate von anfänglich 120 % über 100 % (1961) auf 78 % (1967) bringt dies klar zum Ausdruck.

1) In schwächerem Ausmaß gilt dies auch für Lateinamerika, dessen Deckungsverhältnis sich zwischen 1958 und 1967 von 99 % auf 75 % verschoben hat. Überzeugend wird dies im Verhältnis zwischen der EWG und den Ölproduzenten Westasiens, obwohl sich das Deckungsverhältnis 1958-1967 von 33 % auf 44 %, also leicht zugunsten der EWG verschoben hat.

Abbildung 8: Der Verlauf der Handelsbilanz der EWG und Frankreichs mit den AOM (in Mrd. \$)



II. KAPITEL: DIE HANDELSKONZENTRATION DER EWG-LÄNDER AUF DIE USA UND DIE EFTA

Von besonderem Interesse innerhalb des Extra-EWG-Handels ist seit jeher die Gestaltung des Handels der EWG-Mitgliedländer mit den westlichen Industriestaaten und dabei in besonderer Weise mit deren größten Blöcken, der EFTA und den USA. Die Aufgliederung des Außenhandels der Mitgliedstaaten soll dabei die Frage beantworten, welche Intensität der Verflechtung mit den wichtigsten Handelsregionen bestand und welche Veränderungstendenzen während der Integrationsperiode 1958-1967 dabei festzustellen sind. Wenn möglich, soll damit auch ein Integrationseffekt herausgelöst werden, auch wenn er in der Hauptsache im EWG-Binnenhandel selbst zum Vorschein kommt.

Eine spezielle Untersuchung dieser beiden Handelsmächte in ihren Beziehungen zur EWG ist auch deshalb angezeigt, weil gerade dadurch ein Licht auf den vielfach befürchteten Handelsablenkungs- oder Diskriminierungseffekt des EWGV geworfen wird. Wenn überhaupt, dann tritt eine solche Abschließungstendenz der EWG hauptsächlich gegenüber den Ländern oder Ländergruppen des Außenhandels zutage, die (1.) den größten Außenzoll gegen sich haben, (2.) deren Exporte auf eine starke Konkurrenz aus dem EWG-Raum selbst bzw. dessen Assoziationsgebiet treffen und (3.) bei denen der Anteil der Exporte, die in die EWG verkauft werden, besonders hoch ist.

Diese Charakterisierung trifft am eindeutigsten wohl auf die Länder der Europäischen Freihandelszone (EFTA) und auf die Vereinigten Staaten von Amerika zu.

1. Die EWG und die Veränderung ihrer Handelsbeziehungen zu EFTA und USA

Beide Handelsgebiete sind Industriestaaten und müssen daher gegen den stärksten Außenzoll, der ja bekanntlich auf den Industrieprodukten liegt, ankämpfen. Noch dazu sehen sich die Agrarproduzenten unter ihnen den sehr wirksamen Barrieren des Abschöpfungssystems der EWG-Agrarmarktornungen gegenüber, die nur mit äußersten Schwierigkeiten zu überwinden sind. EFTA und USA treffen beide auf eine scharfe Konkurrenz aus dem EWG-Gebiet, da dessen Produktionsstruktur sehr ähnlich gelagert ist. Damit hängt zugleich zusammen, daß auch die Exporte dieser beiden Blöcke stark auf die EWG ausgerichtet sind, pflegen doch die Industrieländer untereinander meist die engsten Handelsbeziehungen.

Schon 1958 konnten EFTA und USA 22 % bzw. 17 %, zusammen also 39 % der gesamten Einfuhren der EWG aus den Drittländern stellen und diese Anteile bis 1967 sogar auf 23 % und 19 % vergrößern.¹⁾ Als Absatzmärkte für die Extra-EWG-Exporte nahmen beide Gebiete zu Beginn der Integration sogar eine noch etwas stärkere Stellung ein, die sie im Verlauf der folgenden 10 Jahre auch zu vergrößern vermochten. Dabei steigerte die EFTA ihren Anteil an den Extra-EWG-Ausfuhren von 31 % auf 33 %, während den USA ein anteilmäßiger Zuwachs von 10 % auf 14 % gelang.

Beide Gebiete zusammen stellten 1967 also rund 45 % der gesamten Außenhandelsumsätze der EWG außerhalb ihres eigenen Integrationsgebietes. Daran läßt sich leicht ermesen, welche Auswirkungen eine Handelsablenkung zwischen der EWG und diesen beiden westlichen Industriegebieten notwendigerweise auf den gesamten Außenhandel der Gemeinschaft haben muß.

Etwaige Diskriminierungsfolgen sind dabei direkt nur auf der Einfuhrseite der EWG zu verfolgen, da sich ja die Protektion unmittelbar gegen die Importe der aus dem Präferenzsystem ausgeschlossenen Länder richtet. Allerdings sind damit indirekte Folgen auf die Extra-EWG-Exporte keineswegs ausgeschlossen, da umgekehrt Gegenmaßnahmen der betroffenen Drittländer gegen die Exporte der EWG aus Handelsbilanzgründen zu erwarten sind, zumal keine direkten Abmachungen bestehen, welche Handelsbeschränkungen verbieten würden.

In dieser Richtung vollzogen sich nun in den Handelsbeziehungen zwischen EWG und EFTA bedeutsame Veränderungen, sank doch der Anteil der Importe aus der EFTA (bezogen auf den Gesamtimport der EWG) von ursprünglich 16,2 % auf nur noch 12,9 %. Ein ähnlicher Rückgang ergab sich auch in der Exportausrichtung auf das Gebiet der Europäischen Freihandelszone, wobei sich der Anteil von 21,8 % auf 18,5 % verkleinerte. Diese verminderte Beteiligung am gesamten EWG-Handel erklärt sich vordergründig daraus, daß die entsprechenden Zuwachsraten von nur 93 % bei den Einfuhren und 110 % bei den Ausfuhren geringer sind als die betreffenden Wachstumsraten des Gesamthandels der Gemeinschaft. Zugleich können sie einen Vergleich mit der überaus hohen Ausdehnung des Intra-EWG-Handels in keiner Weise aushalten.

Verwendet man den mit den Handelsanteilen gewichteten Index vom Typ 'Verdoorn', dann bestätigt sich die Handelsentflechtung mit dem EFTA-Gebiet auf

1) Die Staatshandelsländer, deren Austausch mit der EWG bisher aus vorwiegend politischen Gründen nur äußerst geringe Ausmaße erreichte, können deshalb aus der Betrachtung ausgeklammert werden. Tatsächlich expandierte der Anteil Osteuropas (immer inklusive UdSSR) am gesamten Extra-EWG-Handel der Gemeinschaft zwischen 1958 und 1966 nur von 5 % auf 7 %.

das deutlichste. Dieser Index liegt für Ein- und Ausfuhren unter 100 und kann damit nicht mit dem durchschnittlichen Wachstum des gesamten EWG-Handels zwischen 1958 und 1966 (= 100) Schritt halten. Dagegen übte die EFTA selbst auf ihre eigenen Mitgliedstaaten einen speziellen Handelsschaffungseffekt aus, wie der gewichtete Index von 122 beweist.¹⁾

Damit ist tatsächlich eine Tendenz zur vielfach befürchteten Vertiefung des Handelsgrabens zwischen diesen beiden Handelszentren Europas vorhanden. Beide Handelsblöcke desintegrierten sich sukzessive voneinander, indem sie ihre regional beschränkten Präferenzsysteme aufbauten.

Ein Nachweis offensichtlicher Handelsablenkung kann im Handel der EWG mit den USA nicht erbracht werden. Im Gegenteil. Die Produkte der USA erwiesen sich als so konkurrenzfähig, daß sich ihr Anteil an den EWG-Gesamtimporten sogar von 9,6 % auf 10,6 % erweitern konnte, und dies trotz der Präferenzspanne zugunsten der EWG-Länder. Ebenso nahm auch die Bedeutung des US-Markts als Absatzgebiet der EWG-Exporte im Rahmen der Gesamtexporte von 7,3 % auf 7,8 % zu.

Damit der offensichtliche Unterschied in der Handelsverflechtung von EWG - USA einerseits und EWG - EFTA andererseits nicht zu dem Schluß verleitet, daß die Ursache der Zersetzungserscheinungen in den ehemals sehr engen Handelsbeziehungen zwischen den Ländern der Wirtschaftsgemeinschaft und denen der Freihandelszone in den chronischen Zahlungsbilanzschwierigkeiten und Konjunkturanfälligkeiten der englischen Wirtschaft zu suchen ist, wurde zum Vergleich auch die anteilmäßige Verknüpfung der drei wichtigsten EFTA-Länder mit dem EWG-Handel herangezogen.²⁾ Dabei ergibt sich, daß die Umwälzung der Handelsbeziehungen mit der Schweiz kaum ins Gewicht fällt, daß andererseits aber die schwedische Außenwirtschaft von der Errichtung der EWG weitaus mehr betroffen wurde als der Handel Großbritanniens. Der Importanteil Englands konnte sich sogar im Gegensatz zu den anderen beiden EFTA-Staaten noch vergrößern.

-
- 1) Es sei uns hier dieser methodische Vorgriff gestattet. Eine genaue Darstellung des Berechnungsmodus findet sich vierten Teil, IV. Kapitel. Siehe besonders Tabelle 40.
- 2) Veränderung der Anteile einiger EFTA-Staaten am Gesamthandel der EWG

	GB		Schweiz		Schweden	
	1958	1967	1958	1967	1958	1967
M	5.2	5.8	2.5	2.2	3.0	2.3
X	5.8	5.0	4.5	4.5	4.2	2.7

Deshalb bleibt die Schlußfolgerung unangetastet, daß seit der Errichtung der Präferenzsysteme der EWG und der EFTA eine Handelsablenkung auf den jeweiligen Integrationsraum stattgefunden hat. ¹⁾

Die überlegene Wettbewerbsfähigkeit des US-Markts dagegen, die sich auch in den hohen Handelsbilanzüberschüssen der USA widerspiegelt, aber auch die Exportstärke einiger EWG-Länder wie Deutschland und Italien, können dagegen als Begründung für eine intensivere Austauschbeziehung zwischen EWG und USA angesehen werden.

Tabelle 38: Die Veränderung der Anteile der EFTA und USA am Gesamthandel der EWG-Länder während der Integrationsperiode (in %)

		EWG		D		F		I		N		B/1	
		1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
EFTA	M	16.2	12.9	20.5	14.9	9.6	10.9	18.4	12.3	14.1	11.5	14.6	12.3
	X	21.8	18.5	27.4	23.6	13.3	15.2	22.0	16.0	25.2	18.1	15.9	11.6
USA	M	9.6	10.6	13.5	12.3	10.0	9.8	16.3	10.5	11.2	10.6	9.9	8.2
	X	7.3	7.8	7.2	9.0	5.8	5.8	9.9	9.9	5.6	4.7	9.4	8.3

Aus dieser gegensätzlichen Entwicklung ergibt sich der Schluß, daß eine Handelsablenkung keine notwendige Folge eines Präferenzsystems sein muß, wohl aber eintreten kann, je nachdem wie sich die Wettbewerbsfähigkeit der Produktion der Handelspartner trotz Diskriminierung durchzusetzen vermag. Im Fall zweier, sich ausschließender Präferenzsysteme ist eine Handelsdiskriminierung allerdings sehr wahrscheinlich, wie sich dies im Verhältnis zwischen EWG und EFTA schließlich auch bewahrheitet hat. Das Beispiel der konkurrenzfähigen Produktion und der geographisch begünstigten, traditionellen Handelsbeziehungen der Schweiz mit den EWG-Staaten verbietet allerdings eine allzu starre Formulierung dieser Regel.

1) Man beachte, daß es sich bei der Handelsablenkung nicht immer um einen absoluten Handelsrückgang handeln muß, der sich in negativen Zuwachsraten äußert. Vielmehr genügt ein relativer Gewichtsverlust einer Zone am Gesamthandel der anderen Zone durchaus, um den Charakter einer Handelsablenkung zu entsprechen.

2. Die Handelsbeziehungen der einzelnen EWG-Staaten zu EFTA und USA

Zudem muß sich dies für die einzelnen Partnerländer je nach ihren Produktionsmöglichkeiten keineswegs immer so gestalten für bei der Gemeinschaft als Ganzheit.

So ist beim Gesamthandel der Benelux-Staaten sogar nicht nur ein Gewichtsverlust der EFTA, sondern auch der USA festzustellen, da sich diese Mitgliedsländer zum überwiegenden Teil auf den Binnenhandel der Gemeinschaft umorientiert haben. Sehr stark fällt es bei den niederländischen Exportanteilen in die EFTA ins Gewicht, die von 25 % auf nur noch 18 % zurückgedrängt wurden.

Völlig gleich vollzog sich auch die Entwicklung in Deutschland und Italien. Da beide Länder äußerst konkurrenzfähige Exporteure sind, ein Vorteil, der sich in Italien erst im Lauf der Integrationsperiode, nicht ohne einen kräftigen Einfluß von seiten des EWG-Systems, herausgebildet hat, konnten beide ihre Ausfuhren gegenüber des EWG-Systems beachtlich steigern. Die Raten von 207 % und 238 % in den letzten 10 Jahren übertreffen nicht nur diejenigen der restlichen Mitgliedstaaten, sondern reichen, zumindest in Deutschland, auch fast an die Expansionsfortschritte im Binnen austausch mit der Gemeinschaft heran.

Daher ist es nicht verwunderlich, daß die USA ihre Stellung als Absatzmarkt Italiens beibehalten konnten bzw. im deutschen Gesamthandel sogar noch von 7,2 % auf 9 % an Gewicht zunahmen. Ohne Zweifel spielten hier die Konkurrenzfähigkeit und die ausreichende Angebotselastizität beider Staaten eine vorrangige Rolle. Ihre Machtstellung als Exporteure der EWG läßt sich dadurch unterstreichen, daß Deutschland und Italien zusammen - mit absoluten US-Exportwerten von ca. 2 Mrd. \$ bzw. 860 Mio. \$ - im Jahr 1967 64 % der gesamten US-Exporte der Gemeinschaft zu stellen vermochten (1958: 54 %).

Andererseits waren im EFTA-Handel und bei den US-Einfuhren beachtliche anteilmäßige Verluste dieser Handelsregionen nicht aufzuhalten.

Eine Sonderentwicklung im Handel mit der EFTA und den USA verzeichnet allerdings Frankreich. Die Verschiebung der Handelsverflechtung zu Lasten der Entwicklungsländer und die engere Bindung an die Industrieländer im Verlauf der Jahre 1958-1967 ergab nicht nur, daß die anteilmäßige Situation des US-Handels gegenüber 1958 fast unverändert blieb, sondern auch, daß sich Frankreich als einziges EWG-Land mit der EFTA stärker verflochten hat, anstatt die Handelsbeziehungen zu reduzieren. Im Falle Frankreichs kann man also überhaupt nicht von einer Handelsablenkung aus den wichtigsten Industrieländern sprechen. Hierfür dürfte die Handelsumstrukturierung Frankreichs im Verlauf der Integration ent-

scheidend gewesen sein, indem die Verminderung der Handelsorientierung auf die Entwicklungsländer durch vermehrte Anstrengungen auf den Märkten aller Industriestaaten ausgeglichen wurde. Die französischen Wachstumsraten im EFTA-Handel sind mit über 150 % daher auch die höchsten von allen Mitgliedstaaten der EWG.

III. KAPITEL: DIE VERSCHIEBUNG DER GEOGRAPHISCHEN HANDELSVERFLECHTUNG DER EWG ZUGUNSTEN DES BINNENHANDELS

In den beiden vorangegangenen Kapiteln, in denen die Handelsentwicklung mit einzelnen wichtigen Ländergruppen des Extra-EWG-Handels zur Darstellung gelangte, aber auch schon anläßlich der Untersuchung des Verhältnisses von Handelsexpansion und Integration, wurde offenbar, daß sich die geographische Handelsstruktur der Gemeinschaft und der einzelnen Partnerländer während der Integrationsperiode beträchtlich verschoben hat. Wie die Analyse der Zollunionstheorie und die Überprüfung des EWGV ergaben, war dies vom Aufbau eines derart umfassenden wirtschaftlichen Integrationssystems mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit auch zu erwarten. Vor allem lag es nahe, eine verstärkte Ausrichtung des Handels der Integrationspartner auf den eigenen Präferenzraum vorauszusagen. In welcher Form und welch vielleicht unerwarteter Stärke dies tatsächlich zuge troffen ist, soll anhand der Gewichtsverschiebungen der einzelnen Länderklassen im Gesamthandel mit einigen Zahlen aufgezeigt werden.

1. Die Handelskonzentration der Gemeinschaft auf das Integrationsgebiet

Sowohl auf der Import- als auch auf der Exportseite ist die außergewöhnliche Außenhandelsumschichtung aller Partnerländer zugunsten des EWG-Binnenhandels unverkennbar.

Lag der Wert des Binnenhandels der Sechs zu Beginn der Integration noch fast um 2 Mrd. \$ unter dem Import aus der Länderklasse 1 (Industrieländer) und ganz knapp unter dem Importwert aus der Länderklasse 2 (Entwicklungsländer), so hat sich nach 10 Jahren Integrationsbemühungen die Situation von Grund auf verändert. Der Binnenhandel der EWG erfuhr zwischen 1958 und 1967 eine derartige Ausweitung (257 %), daß sein Wert (24,1 Mrd. \$) weit über dem Importwert aus der Klasse 1 (16,9 Mrd. \$) zu liegen kam, da letzterer sich nur knapp verdoppelte. Weit weniger noch konnte zudem der Import aus den Entwicklungsländern mit der Ausdehnung des Binnenhandels Schritt halten. Sein Zuwachs von nur 69 % in 10 Jahren bewirkte, daß ein Wert von 11,5 Mrd. \$ (1967) nur noch weniger als die Hälfte des Wertes des Intra-EWG-Handels des gleichen Jahres ausmachte,

Da der Osthandel 1958 auf einem relativ unbedeutenden Niveau lag, konnte auch die bemerkenswerte Steigerungsrate der Ostimporte der EWG um 199 % keine nennenswerte Verschiebung der Handelsanteile Osteuropas an den Gesamtimporten der Gemeinschaft bewirken.

Bezieht man dagegen die prozentuale Anteilsveränderung des Binnenhandels und der Länderklasse 1 und 2 auf den Gesamtimport der EWG, dann wird die geographische Umstrukturierung des EWG-Handels zugunsten der Gemeinschaft noch überzeugender illustriert, ¹⁾

Die anteilmäßige Vergrößerung des Intra-EWG-Handels am Gesamtimport von fast 30 % auf nicht weniger als 44 % mußte schließlich zu Lasten der Anteile anderer Ländergruppen gehen. Hiervon sind die Industrie- und Entwicklungsländer mit einem anteilmäßigen Verlust von 6,3 % bzw. 8,8 % gegenüber ihrer früheren Stellung ungefähr in gleicher Weise betroffen.

Nimmt man noch hinzu, daß auch ein Vergleich auf der Exportseite eindeutig zugunsten einer Anteilssteigerung des Binnenhandels am Gesamtexport auf 41,5 % (1958: 30,1 %) und zu Lasten der Industrie- bzw. Entwicklungsländer ausfällt, dann muß daraus geschlossen werden, daß sich im Gesamthandel der EWG eine geographische Spezialisierung auf den Binnenhandel vollzogen hat. Mit anderen Worten ist eine globale Handelsschaffung innerhalb des Integrationsgebiets zum Vorschein gekommen.

Bemerkenswert ist andererseits, daß auf der Exportseite der EWG die Industrieländer ihren vormaligen Rang im Gesamthandel der Gemeinschaft kaum eingebüßt haben (-1,5 %). Obwohl auch hier der Binnenhandel die ehemalige Vorrangstellung der Industrieländer in der Exportausrichtung der EWG eindeutig abgelöst hat und nunmehr fast 42 % der Gesamtexporte der EWG-Länder aufnimmt, konnten die westlichen Industrieländer ihren Platz als Absatzmärkte halten. Dagegen ergab sich gegenüber den Absatzgebieten der Entwicklungsländer eine besonders große Desintegration. Hatten sie 1958 anteilmäßig noch fast die gleiche Bedeutung wie der Binnenmarkt der Gemeinschaft, so ist ihre Stellung im Zuge der Handelskonzentration 1967 auf fast 1/3 derjenigen des Intra-EWG-Handels zusammengeschmolzen.

- 1) Die Berechnung der jeweiligen Anteile der Länder oder Ländergruppen am Gesamthandel eines Landes entspricht im Grunde dem Konzentrationskoeffizienten von GINI-HIRSHMANN:

$$G_{jx} = 100 \sqrt{\sum_s \left(\frac{X_{sj}}{X_j} \right)^2}$$

Dabei bedeutet: X_{sj} den Export des Landes j nach dem Land s
 X_j den gesamten Exportwert des Landes j

2. Die Handelskonzentration der EWG-Länder auf das Integrationsgebiet

Dieser Rückzug der EWG aus einigen Teilgebieten des Dritthandels zugunsten des Binnenhandels ist in irgendeiner Form bei allen Partnerländern zu beobachten. Die Verschiebung in der Vorrangstellung als Handelsplätze der EWG nimmt allerdings je nach Handelsstruktur und traditioneller Handelsausrichtung bei den einzelnen EWG-Ländern unterschiedliche Formen an. Nicht überall geht die Bevorzugung der EWG-Staaten auf Kosten der westlichen Industriestaaten, namentlich der EFTA und den USA.

Auf den französischen Export- und Importmärkten beispielsweise büßten diese Staaten im Laufe der Integration kaum ihre Stellung ein, denn der Anteilrückgang als Bezugsgebiete der Importe ist mit -1 % nur unbedeutend, während Frankreich deren Stellung als Bestimmungsgebiete der eigenen Exporte anteilmäßig sogar noch um 4,9 % ausbauen konnte. Ergänzt man jene Tendenz durch die schon früher gemachte Beobachtung ¹⁾, daß gerade bei Frankreich der anteilmäßige Rückgang aus den Entwicklungsländern die weitaus größten Ausmaße unter den EWG-Ländern erreichte, dann ist daraus zu schließen, daß sich Frankreich durch die entscheidende Lockerung der traditionellen Außenhandelsbindungen an die Entwicklungsländer in den vergangenen 10 Integrationsjahren zu einem einflußreicheren Handelspartner der Industrieländer, in der Hauptsache der EWG selbst, umzugestalten vermochte. Abgesehen von den politischen Faktoren dürfte dies in starkem Maß der Öffnung der EWG-Märkte und deren indirekten Auswirkungen auf die französische Produktionsstruktur zuzuschreiben sein.

Auch Deutschlands Desintegration mit den Industrieländern ist nicht allzu eindeutig, da deren Vorzugsstellung als Importgebiete zwar abgebaut, ihre selbst den Intra-EWG-Handel überragende Stellung als Absatzmärkte jedoch auch 1967 weitgehend erhalten blieb, womit die starke Wettbewerbsstellung der deutschen Produkte nachdrücklich belegt wird.

Eine auffällige Hinwendung zu den Märkten der EWG ist gleichfalls beim italienischen Außenhandel zu beobachten. 1967 kamen 35 % der Gesamtimporte Italiens aus der EWG und gingen 39 % dorthin, während die betroffenen Anteile von 1958 bei 22 % und 24 % lagen. Damit konnte der EWG-Binnenhandel in den letzten 10 Jahren auch bei Italien den restlichen Industrieländern den ersten Rang als Handelsgebiet ablaufen und auch den Einfluß der Entwicklungsländer in der Handelsverflechtung Italiens entscheidend zurückdrängen.

1) Hier sei auf die vorangegangenen Untersuchungen der Handelsbeziehung Frankreichs zu den AOM verwiesen.

Kaum geringer fällt erstaunlicherweise auch das Ergebnis bei der Beneluxunion aus, obwohl der EWG-Handel schon vor der Integration bei den Importen wie Exporten nicht weniger als rund 40 % auf sich vereinigte. Die Öffnung der Integrationsmärkte auf breiterer Basis, und nicht nur im Rahmen der Beneluxunion selbst, hatte jedoch die Wirkung, daß der Austausch nun auf alle EWG-Staaten gestreut wurde. So wird verständlich, daß sich die starke Außenhandelskonzentration auf die EWG von 1958 bis 1967 bei den Niederlanden auf 54 % und bei den Exporten von Belgien/Luxemburg sogar auf ganze 63 % ausdehnte. Somit vollzieht sich nunmehr über die Hälfte des Handels der Benelux-Länder mit der EWG eine Veränderung, die zum großen Teil auf Kosten der Anteile der Entwicklungsländer erkaufte wurde.

Tabelle 39: Veränderung der prozentualen Anteile der einzelnen Haupthandelszonen am Gesamtexport und -import der EWG und ihrer Mitgliedsländer zwischen 1958 und 1967

Gesamt- export = 100 %	EWG		BRD		F		I		N		B/L	
	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
Intrahandel	30.1	41.5	27.3	36.8	22.1	41.3	23.5	38.7	41.5	54.9	45.1	62.9
Extrahandel	69.9	58.5	72.7	63.2	77.9	58.7	76.5	61.3	58.5	55.1	54.9	37.1
- Klasse 1	37.9	36.4	45.7	44.5	25.8	30.7	43.3	38.0	37.3	30.0	31.8	24.9
- Klasse 2	26.8	14.6	21.1	13.3	48.0	23.1	26.2	15.8	17.6	10.9	18.3	8.2
- Klasse 3	2.7	3.7	3.1	4.0	2.8	3.8	3.4	5.1	1.6	2.4	2.0	2.1
Gesamt- import = 100 %	EWG		BRD		F		I		N		B/L	
	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
Intrahandel	29.5	44.0	25.7	39.5	22.0	43.4	21.6	34.9	42.2	54.0	47.1	55.6
Extrahandel	70.5	56.0	74.3	60.5	78.0	56.6	78.4	65.1	57.8	46.0	52.9	44.4
- Klasse 1	37.1	30.8	45.7	36.2	28.4	27.4	45.4	32.2	30.4	26.9	31.9	26.8
- Klasse 2	29.7	20.9	23.9	19.7	46.3	25.9	29.4	24.9	24.8	16.2	19.3	15.5
- Klasse 3	2.9	3.6	3.6	3.8	2.1	2.9	3.2	7.0	2.1	1.9	1.8	1.9

Anm.: Quelle: eigene Berechnungen. Klasse 3 ist nur der Anteil Osteuropas (inklusive UdSSR); Klasse 1 bis 3 ergänzt sich daher nicht völlig zum gesamten Anteil des Extrahandels.

IV. KAPITEL: DIE LÄNDERMÄSSIGE ARBEITSTEILUNG INNERHALB DER EWG

1. Methodische Vorbemerkung

Die Handelsumlenkung zugunsten des EWG-Gebiets und zum Nachteil einiger geographischer Zonen des Extra-EWG-Handels sind also nicht zu verkennen. Aus dieser Gewichtverlagerung des EWG-Gesamthandels auf den Integrationsraum muß sich aber notwendigerweise eine Umgestaltung der Handelsbeziehung unter den einzelnen EWG-Ländern selbst ergeben. Mit anderen Worten ist man berechtigt anzunehmen, daß die Gesamtheit der handelspolitischen Implikationen des EWGV ihren Ausdruck in einer ländermäßigen und übrigens auch gütermäßigen Handlesspezialisierung ¹⁾ innerhalb der EWG finden werden, da ja der plötzliche Umschwung in den Handelsbeziehungen nicht ohne Produktions- und Handelsanpassungen vor sich gehen konnte. Diese spiegeln sich jedoch irgendwie in einer Veränderung der ländermäßigen Handelskonzentration und einer gütermäßigen Handelskomposition im Rahmen des EWG-Binnenhandels wider.

Bei jenen Änderungen in den Handelsintensitäten einzelner Partnerländer untereinander gilt es zu analysieren, ob es im Verkehr eines EWG-Landes mit einigen Mitgliedstaaten zu einer stärkeren Marktverflechtung gekommen ist als mit anderen. Konnte sich der Handel zwischen einzelnen Ländern oder Ländergruppen des EWG-Paares derart intensivieren, daß er die durchschnittliche Expansionstendenz überschreitet, dann haben wir es mit einer ländermäßigen Arbeitsteilung zu tun. Im umgekehrten Fall einer unterdurchschnittlichen Handelsintensivierung einzelner Partnerstaaten untereinander kommt zum Ausdruck, daß die Konstellation der komparativen Kosten eine intensivere ländermäßige Arbeitsteilung nicht erlaubte.

Wie SCHWEGLER darauf hinweist, sind die ländermäßigen Handelsverschiebungen aber auch zusätzlich durch die Gleichgewichtslage der Handelsbilanzen geformt. Im allgemeinen vermögen nämlich Überschußländer ihre Ausfuhren mit den Integrationspartnern meist weit stärker zu erhöhen, als dies den Defizitländern möglich ist. Bei letzteren ist vielmehr eine starke Einfuhrausweitung der Regelfall. Da nun die hohen Exporterlöse der Überschußländer über den Außenhandelsmultiplikator zugleich auch die Importnachfrage anregen, werden sie meist eine größere Handelsverflechtung mit den exportstarken Handelspartnern der Integration vollziehen können, als dies bei Defizitländern geschehen kann. Die Defizitländer ihrerseits werden selbst wiederum mit den Überschußländern stärker verbunden sein,

1) Auf die gütermäßige Arbeitsteilung wird an anderer Stelle noch eingehend Bezug genommen werden.

als mit anderen Defizitländern.¹⁾ Dies ist aber keine echte Arbeitsteilung. Um deshalb eine echte arbeitsteilige, und nicht nur handelsbilanzinduzierte Handels-spezialisierung herauszulösen, bedarf es immer einer zusätzlichen Berücksichtigung der entsprechenden Bilanzsituation und nicht nur der Expansionsbewegung allein. Nur eine größere Spezialisierung zwischen Überschuß- und Defizitländern kann daher ein eindeutiges Bild von der durch die EWG eingeleiteten Arbeitsteilung der kleineuropäischen Ländergruppe der Sechs widerspiegeln. In den anderen Fällen sind dagegen die Aspekte der bilanzinduzierten und integrationsinduzierten Handelskonzentrationen nur unscharf voneinander zu trennen.

2. Die Handelsverschiebungen unter den EWG-Ländern und die Tendenz zur Arbeitsteilung

Da im vorangegangenen Kapitel eine deutliche Handelskonzentration auf das Integrationsgebiet der EWG festgestellt werden konnte, die teilweise dem Einflußfaktor des Integrationssystems zuzuschreiben war²⁾, soll der nunmehr angestellte Vergleich der Expansionsraten des Handels zwischen den verschiedenen EWG-Mitgliedstaaten einigen Aufschluß über die ländermäßige Arbeitsteilung, die der Handelskonzentration auf den Binnenhandel zugrunde liegt, vermitteln.

Wie schon angedeutet, kann diese Tendenz festgestellt werden, wenn die Wachstumsraten einiger EWG-Länder mit einigen, nicht aber mit allen Partnerstaaten überdurchschnittlich hoch ausgefallen sind. Derartige geographische Handelsverschiebungen innerhalb der EWG sind allerdings in sich betrachtet noch nicht genügend aussagefähig, da die Größe jener Veränderungen wiederum dem Einfluß des ursprünglichen Handelsanteils (1958) eines betreffenden Landes am Handel seiner Partnerländer unterliegt. Um die Zuwachsraten von dieser Verzerrung zu befreien, muß als Korrektur ein mit den Handelsanteilen gewichteter Wertindex verwendet werden. Eine entsprechendes Verfahren wurde von VERDOORN/MEYER ZU

-
- 1) SCHWEGLER, S.: Die Änderungen in den Handelsbilanzen; op. cit., S. 122. Dies bedarf übrigens nur bei Ländern mit liberalisiertem Handel der Berücksichtigung, da die Konstellation der komparativen Kosten im Falle des Bilateralismus nur äußerst begrenzte Anwendung findet.
 - 2) Wir verweisen dabei auf die Berechnung des EWG-Faktors als Bestimmungsgrund der Wachstumsraten des Binnenhandels. Da die Handelskonzentration schließlich eine Folge der höheren Wachstumsraten des Binnenhandels ist, tritt die EWG auch als Bestimmungsgröße der Handelskonzentration auf den Binnenhandel auf. Vgl. S. 217.

Tabelle 40: Gewichtete Aussenhandelsindizes der EWG und ausgewählter Ländergruppen

(Durchschnittliche Veränderung während der Periode 1958 - 1966 = 1)

Handel mit:	EWG		D		F		I		N		B/L		EFTA		Klasse 1 (Rest)		Andere Länder	
	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X	M	X
EWG	1.45	1.45	1.57	1.31	1.76	1.81	1.44	1.91	1.27	1.27	1.21	1.37	0.96	0.97	1.03	1.20	0.84	0.77
D	1.37	1.57	-	-	2.64	2.13	1.26	1.58	2.68	1.46	2.12	1.32	0.99	0.89	1.07	1.10	0.92	0.87
F	1.81	1.76	1.58	1.26	-	-	1.46	2.68	1.22	1.32	1.19	1.74	1.15	1.22	1.09	0.94	0.68	0.61
I	1.91	1.44	1.72	1.58	1.26	1.53	-	-	2.18	1.85	1.32	1.58	0.91	0.80	1.10	0.99	0.95	1.26
N	1.27	1.27	1.32	1.22	1.58	1.72	1.32	2.12	-	-	0.95	1.06	0.75	0.96	0.86	1.44	0.89	0.32
B/L	1.37	1.21	1.75	1.19	1.85	2.18	2.12	2.64	1.06	0.95	-	-	0.79	1.05	0.86	1.05	0.65	0.68
EFTA	0.97	0.96	0.89	0.99	1.22	1.15	0.80	0.91	0.96	0.75	1.05	0.79	1.22	1.22	0.85	0.91	0.88	0.99
Klasse 1 (Rest)	1.20	1.03	1.10	1.07	0.94	1.09	0.99	1.10	1.44	0.86	1.05	0.86	0.91	0.85	0.88	0.88	1.12	1.50
Andere Länder	0.77	0.84	0.87	0.92	0.61	0.68	1.26	0.95	0.32	0.89	0.68	0.65	0.99	0.88	1.50	1.12	0.72	0.72

SCHLOCHTERN vorgeschlagen. ¹⁾

Dabei war es uns möglich, die darauf aufbauenden Berechnungen heranzuziehen, die MASERA ²⁾ im Hinblick auf die EWG-Länder für die Zeitspanne von 1958-1966 angestellt hat.

- 1) VERDOORN/MEYER ZU SCHLOCHTERN: Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: *Intégration européenne et réalité économique*. Bruges 1964, S. 95 ff.

Dabei lautet der gewichtete Importindex eines Landes i aus dem Land j:

$$I_a = \frac{M_{ij} (2 - \mu_{ij} - \xi_{ij})}{(1 - \xi_{ji}) M_i + (1 - \mu_{ij}) X_j}$$

Dementsprechend nimmt der gewichtete Index der Exporte eines Landes i aus dem Land j folgende Form an:

$$I_b = \frac{X_{ij} (2 - \xi_{ij} - \mu_{ji})}{(1 - \mu_{ji}) X_i + (1 - \xi_{ij}) M_j}$$

Dabei bedeutet auf der Importseite (in Klammern stehen die entsprechenden Zeichen der Exportseite):

$M_{ij} (X_{ij})$ Wertindex der Importe (Exporte) von i aus j,

$M_i (X_i)$ Wertindex der Gesamtimporte(-exporte) des Landes i,

$M_j (X_j)$ Wertindex der Importe (Exporte) des Landes j,

μ_{ij} Anfänglicher Importanteil des Landes i an den Gesamtexporten von j.

ξ_{ij} Anfänglicher Exportanteil des Landes i an den Gesamtimporten von j.

μ_{ji} Anfänglicher Importanteil des Landes j an den Gesamtimporten von i.

ξ_{ji} Anfänglicher Exportanteil des Landes j an den Gesamtimporten von i.

- 2) MASERA, F.: Italy in ten Years of the Common Market. Reprint from: Review of the Economic Conditions in Italy. Issued by the Banco di Roma. Vol. XXI, Nr. 5, Rom September 1967, S. 24.

Hieraus wurden die Werte der Tabelle 40 zusammengestellt.

2.1. Deutschland

Wenngleich die Expansionsrate des deutschen EWG-Handels zwischen 1958 und 1967 weit unter den Ergebnissen liegt, die Italien und Frankreich mit der EWG erzielen konnten, so sind die Zuwächse auf der Ein- und Ausfuhrseite mit den einzelnen Partnerländern dennoch sehr beachtlich.

Die höchste Handelsausweitung entfaltete Deutschland dabei gegenüber den Einfuhren aus dem Defizitland Italien (+300 %), während die Ausfuhren auf dem italienischen Markt sogar fast um 400 % anwuchsen. Diese überproportionale Zuwachsrates übertrifft sämtliche sonstigen Expansionssätze des deutschen Extra- und Intra-EWG-Handels. Sie ist als klare ländermäßige Spezialisierung anzusehen, zumal es sich bei Italien um ein Defizitland und bei Deutschland um ein Überschußland handelt.

Etwas weniger hat sich in der Integrationsperiode der deutsche Handel mit Frankreich ausgedehnt, mit dem Exporte wie Importe um mehr als das zweieinhalbfache zunahmen. Auch diese Raten liegen aber weit über der durchschnittlichen Ausdehnung des deutschen EWG-Handels in seiner Gesamtheit, so daß wir es wiederum mit einer Spezialisierungstendenz zu tun haben.

Der Handel mit dem Defizitland Niederlande dagegen, der sich bei Ein- und Ausfuhr um je 200 % zu erweitern vermochte, liegt klar unter dem deutschen EWG-Durchschnitt, so daß keine überproportionale geographische Konzentration zutage tritt, obgleich die absoluten Handelswerte mit Holland im deutschen EWG-Handel den zweiten Platz hinter Frankreich einnehmen. Hier hat sich unter dem EWG-Einfluß die traditionelle Handelsverflechtung mit den Niederlanden nicht überproportional intensiviert. Dasselbe gilt prinzipiell auch für Belgien/Luxemburg, obwohl der Wachstumssatz der deutschen Einfuhren aus Belgien/Luxemburg bei 306 % liegt und damit die höchste Expansionsrate im Handel mit den EWG-Ländern erreichte. Da sich jedoch andererseits die Ausfuhren nach Belgien nur um 182 % vermehrten, eine Rate, die nicht nur weit unter dem deutschen EWG-Durchschnitt, sondern auch unter der Zuwachsrates des deutschen US- bzw. Osthandels liegt, kann hier nicht von einer eindeutigen Herausbildung eines gesonderten Handelsblocks im Rahmen der EWG gesprochen werden. Deshalb wurde Belgien - in absoluten Exportwerten - auch von der größenmäßigen Ausfuhr nach Italien überholt und nimmt in der Rangfolge der deutschen Intra-EWG-Exporte nunmehr den letzten Platz ein.

Richten wir uns nach den gewichteten Indizes, die für die strukturellen Veränderungen im EWG-Handel zwischen 1958 und 1966 ein noch genaueres Maß vermitteln, dann erfährt das Bild eine leichte Änderung. In diesem Fall kann auch für Frankreich keine eindeutige, über dem EWG-Durchschnitt liegende Spezialisie-

lungstendenz herausgefunden werden, da die betreffenden Import- und Exportindizes nur bei 1,58 bzw. 1,26 Punkten liegen, während sich die durchschnittliche Handelsexpansion Deutschlands mit dem EWG-Raum bei 1,57 bzw. 1,31 Punkten einstellte. Übrig bleibt daher nur eine eindeutige Spezialisierungstendenz des deutschen Außenhandels mit Italien, mit dem die Handelsbeziehungen in beiden Richtungen überproportional ausgedehnt zu werden vermochten.

Geographische Arbeitsteilung Deutschland \longrightarrow Italien

2.2. Frankreich

Auch in der Handelsentwicklung Frankreichs mit seinen EWG-Partnern sind klare geographische Spezialisierungen festzustellen.

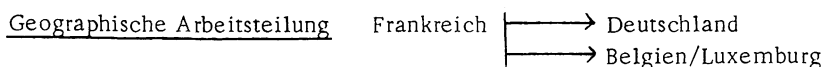
Die Berechnung nach den Zuwachsraten ergibt sich hier wieder eine Bevorzugung zweier Länder als Handelspartner, der beiden Defizitländer Italien und Niederlande.¹⁾ Dabei bricht die Handelsverflechtung mit Italien sämtliche Rekorde, die an Zuwachsraten innerhalb der EWG unter den Partnerländern je während der ganzen Untersuchungszeitspanne zum Vorschein kamen. So konnte Frankreich seine Importe aus Italien um nicht weniger als rund 700 % und seine Exporte nach Italien um rund 500 % steigern. Die zweithöchsten Raten erzielte Frankreich mit den Niederlanden, denen gegenüber es seine Einfuhren mehr als vervierfachte und seine Ausfuhren sogar verfünffachte. Auf der anderen Seite erlaubten die schon 1958 zwischen 3- und 6mal höheren Handelswerte Frankreichs mit Deutschland und Belgien/Luxemburg nur einen weitaus geringeren prozentualen Anstieg des Handelsvolumens, obwohl diese beiden Länder jeweils im Intra-EWG-Handel Überschußländer sind. Daher veränderten sich die französischen Importe aus Deutschland und Belgien um 'nur' 280 % bzw. 300 %, während die Importausweitung bei 270 % bzw. 230 % lag. Dies sind jeweils Anstiegsraten, die unter dem französischen EWG-Durchschnitt liegen.

Wie schon angedeutet, sollte aber die so erstellte Handelsgruppierung Frankreichs unter Einbezug der ursprünglichen Handelsanteile der EWG-Partner Frankreichs wesentliche Modifikationen erhalten.

1) Diese erstaunlichen Anzeichen einer Herausbildung von speziellen Handelsblöcken innerhalb der EWG werden noch dadurch verstärkt, daß auch Italien und die Niederlande ihren Handelsverkehr mit den restlichen Mitgliedstaaten bei weitem nicht in derselben Größenordnung expandieren konnten wie mit Frankreich. Einiges von ihrer Überzeugungskraft wird aber genommen, wenn man bedenkt, daß diese Rekordzuwächse mit beiden Ländern bei nur geringen Ausgangswerten im Jahre 1958 erzielt wurden.

Der gewichtete Außenhandelsindex für 1966 sieht daher auch Deutschland an der Spitze der französischen Handelskonzentration mit Indizes von 2,64 und 2,13 Punkten. Sie heben die Bedeutung Deutschlands als Herkunfts- und Bestimmungsland stark hervor, wenn man sie mit den entsprechenden gewichteten Indizes für das gesamte EWG-Gebiet (1,76 und 1,81) vergleicht. Auch der gewichtete Index mit Belgien liegt dann noch über den so gewonnenen Durchschnittswerten im EWG-Handel Frankreichs. In dieser realistischeren Betrachtungsweise fallen dann die vergleichsweise geringen absoluten Handelswerte mit den Niederlanden und Italien so stark ins Gewicht, daß sie den oben genannten französischen EWG-Durchschnitt nicht einholen können.

Der gewichtete Index stellt also gerade eine umgekehrte Rangordnung in der ländermäßigen Handelskonzentration Frankreichs auf.



2.3. Italien

Wie schon an der klaren Hinwendung Italiens zum EWG-Markt als Ganzem zu vermuten war, haben sich zwischen 1958 und 1967 große Verschiebungen in dessen EWG-Handel vollzogen.

Gemessen an den Zuwächsen hat sich Italien dabei am engsten mit Frankreich verbunden, was schon teilweise an den französischen Handelsbeziehungen mit Italien abgelesen werden konnte. Da sich die Gesamtverflechtung mit der EWG schon bei sehr hohen Zuwachsraten im Ein- und Ausfuhrverkehr einstellt, vermochte sich nur mit Frankreich eine überproportionale Austauschbeziehung einzuspielen.

Dagegen lagen die Anstiegswachen bei den Importen aus Deutschland nur genau auf dem EWG-Durchschnittsniveau und bei den Ausfuhren nach Deutschland weit unter dem EWG-Durchschnitt Italiens.

Unterdurchschnittlich entwickelte sich im allgemeinen auch der gesamte Handelsverkehr mit den Beneluxstaaten. Dies ist umso erstaunlicher, als deren Handelswerte von 1958 mit Italien nur einen äußerst geringen Stand aufwiesen. Damit hat sich nicht wiederholt, was schon im französischen Handel zu erkennen war, daß die größten Wachstumsveränderungen mit Ländern anfänglich geringer Handelsverflechtung erzielt werden.

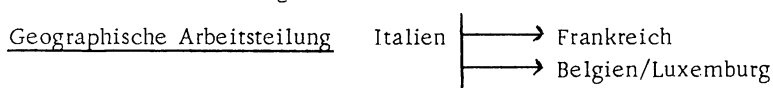
Im Fall der Benelux, namentlich Hollands, dürften dafür geographische und wirtschaftliche Distanzen ausschlaggebend gewesen sein, die ja nach Beseitigung der

Zollgrenzen zwischen den Nachbarstaaten Frankreich und Italien nicht übermäßig ins Gewicht fielen.

Auch hier bestätigt die Gewichtung der Wachstumsraten mit den Handelsanteilen der Partnerländer, die vorher gewonnenen Ergebnisse nur zum Teil. Das, was über den italienisch-französischen Handel gesagt wurde, behält seine Gültigkeit, steht doch der italienische Index bei den Exporten auf 2.68 und bei den Importen auf 1.46. Erstaunen ruft dagegen hervor, daß die Zeichen der überragenden Handelsschaffung ¹⁾ im italienischen Handel mit Belgien/Luxemburg aber noch größer sind, da der Index dort bei den Ausfuhren eine Punktzahl von 2.64 und bei den Importen von 2.12 erzielte.

Mit beiden Ländern liegt die Handelsschaffung höher als im EWG-Durchschnitt. Dabei wuchsen aber die italienischen EWG-Exporte sowohl als Folge der gestiegenen Wettbewerbsfähigkeit als auch der Errichtung der EWG als solcher. Teilt man nämlich den Gesamtindex der italienischen Intra-EWG-Ausfuhren von 1.91 entsprechend der vorher angegebenen Methode auf, dann läßt sich für den Effekt der Konkurrenzfähigkeit ein Index von 1.66 und für den reinen EWG-Effekt ein Index von 1.25 errechnen. Der überwiegende Einflußfaktor auf die Exportsteigerung Italiens mit der EWG ist also die vergrößerte Wettbewerbsfähigkeit, die Angebotselastizität und die Geschmackspräferenzen für italienische Produkte.

Auf der Importseite allerdings weist sich die Errichtung der EWG als solcher als der dominierende Steigerungsfaktor aus. Teilt man nämlich den gewogenen Importindex Italiens mit der EWG (1.44) ebenso in seine Teilkomponenten auf, dann ist das vergleichsweise schnellere Einkommenswachstum und die schnellere Abnahme der Kapazitätsreserven durch einen Index von 1.16 belegt, während er für den EWG-Einfluß 1.28 beträgt. ²⁾



1) Da der gewichtete Handelsindex Italiens mit allen EWG-Partnern über 100 liegt, ist schließlich mit all diesen eine Handelsschaffung erzielt worden, auch wenn mit einigen Partnerländern eine überdurchschnittliche Verflechtung vorliegt.

2) Diese Ergebnisse sind übernommen aus: MASERA, F.: Italy in ten Years of the Common Market. a.a.O., S. 21.

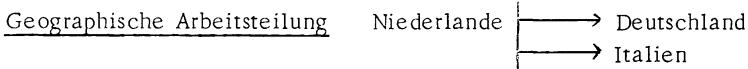
2.4. Niederlande

Beleuchtet man die ungewogenen Ergebnisse der Niederlande, dann sticht die Bevorzugung von zwei Handelsrichtungen hervor: der Handel mit Italien und mit Frankreich, die als Importgebiete jeweils eine Ausdehnung um 400-450 % und als Absatzmärkte um rund 350 % erfuhren.

Diejenigen Partnerländer der Niederlande aber, mit denen sie von Anfang an Handelswerte von einem 6-7fachen Wert wie die mit Frankreich und Italien tätigen, mußten sich mit einer Handelserweiterung von bescheideneren Ausmaßen zufrieden geben. Daß der Importstieg von 138 % und eine Exporterweiterung von 119 % gegenüber Belgien den Abschluß bilden sollte, ist nicht weiter verwunderlich, da zwischen beiden Staaten schon seit Jahren eine Wirtschaftsunion in Kraft ist, deren Früchte nicht erst jetzt zu erwarten waren. Vielmehr war schon zu Beginn der Integration anzunehmen, daß die Zeiten der explosiven Handelsverflechtung der Benelux-Länder untereinander vor der Errichtung der EWG gelegen hatten. Angesichts der traditionell äußerst engen Handelsverflechtung im Intra-Benelux-Handel wurde folglich kaum noch mit spektakulären, EWG-bedingten Handelszuwächsen gerechnet. Größer ist somit auch die Handelserweiterung mit Deutschland (200 %) ausgefallen, trotzdem auch hier der Rückstand auf Italien und Frankreich daran zu messen ist, daß Deutschland schon 1958 der größte holländische Handelspartner im EWG-Raum war und auch weiterhin bis 1967 geblieben ist.

So vereinigten die Importe aus Deutschland 1967 einen Wert (2.1 Mrd. \$) auf sich, der von den übrigen Partnerländern nur gemeinschaftlich übertroffen wird. Kaum anders bietet sich das Bild auf dem Exportmarkt dar, auf dem Deutschland mit 1.8 Mrd. \$ annähernd ein Gewicht besitzt wie die restlichen EWG-Länder zusammen. In dieser Betrachtung ist die holländische Handelsausweitung mit Deutschland um 200 % ein Zeichen überragender Handelskonzentration und Handelsschaffung. Durch den gewichteten Handelsindex wird es eindeutig bestätigt. Ihm zufolge weist Deutschland als Importgebiet der Niederlande mit 2.68 Punkten die größte Konzentration vor Italien mit 2.18 Punkten auf. Auf der Exportseite dagegen führt Italien die Rangfolge mit 1.85 Punkten vor Deutschland (1.46) an. Obwohl auch die Exporte nach Frankreich (1.32) über dem gewichteten holländischen EWG-Durchschnitt liegen (1.27), kann Frankreich nicht voll als bevorzugtes Handelsgebiet der Niederlande bezeichnet werden, weil die Importentwicklung (1.22) nicht mit dem EWG-Mittelwert Schritt zu halten vermochte (1.27). Der niederländisch-belgische Handel schließlich zeigt auch in seiner Gewichtung nicht nur keine Entwicklung, die mit derjenigen der anderen EWG-Partnerländer vergleichbar wäre, sondern im Gegenteil sogar eine gewisse Entflechtung zugunsten der anderen EWG-Mitgliedsländer, erreichte doch die Exportex-

pansion Hollands mit Belgien nur einen Indexwert von 0,95 Punkten. Mit anderen Worten liegt der Exporthandel mit Belgien zwischen 1958 und 1966 unter der allgemeinen Ausweitung des holländischen Gesamthandels (1,0) während dieser Periode.



2.5. Belgien/Luxemburg

Logischerweise muß auch der belgische Außenhandel mit den Niederlanden in dieser Größenordnung angewachsen sein, da schließlich die Importe des einen die Exporte des anderen sind. So stellt man auch im Verhältnis Belgiens zu den Niederlanden den geringsten Handelszuwachs im belgischen Binnenhandel fest, wobei allerdings hier wiederum die Einschränkung gilt, daß die Niederlande schon vor der Integration das größte Absatzgebiet belgischer Güter waren und als Herkunftsgebiet den zweiten Platz hinter Deutschland einnahmen.

Gegenüber Deutschland, dem zweiten großen Handelsgebiet Belgiens, vermehrten sich die Einfuhren nur durchschnittlich (182 %), die Ausfuhren aber stark überdurchschnittlich (306 %), was noch keinen eindeutigen Schluß auf eine eventuelle ländermäßige Arbeitsteilung zuläßt.

Anders verhält es sich mit Frankreich und Italien, mit denen sich die belgischen Ein- und Ausfuhrerweiterungen weit überproportional verhielten. Auf der Einfuhrseite Belgiens betrugen die Steigerungen aus Frankreich und Italien nämlich 227 % bzw. sogar 382 %, und auf der Ausfuhrseite 279 % bzw. 350 %. Nach der ungewogenen Methode des reinen Zuwachsvergleichs wäre die Annahme von Spezialisierungstendenzen zwischen Belgien/Luxemburg und Frankreich bzw. Italien also gegeben.

Ein eindeutiger Schluß auf strukturelle Handelsveränderungen und Spezialisierungsbewegungen innerhalb der EWG ist aber ohne Gewichtung mit den ursprünglichen Handelsanteilen der EWG-Partner am belgischen Gesamthandel nicht zulässig.

Nimmt man diese Gewichtung vor, dann wird offensichtlich, daß Frankreich seine Spitzenposition als eines der bevorzugten Handelsgebiete Belgiens nicht halten kann, da die Importausweitung Belgiens mit Frankreich knapp unter dem EWG-Durchschnitt zu liegen kommt. Nur die Exporte nach Frankreich entwickelten sich eindeutig überproportional. Daher ist es nur mit Einschränkungen möglich, von einer Spezialisierung zwischen Belgien und Frankreich zu sprechen.

Anders verhält es sich gegenüber Italien, das seine schon aus den ungewogenen Zuwächsen ersichtliche Vorrangstellung als einziges Land auch bei einer Gewichtung halten kann.

Auch gegenüber Deutschland als Importquelle Belgiens ergibt sich eine überproportionale Entwicklung (gewichteter Index: 2.12), die höchste von allen belgischen EWG-Partnern. Dafür können aber die Exporte nach Deutschland an dieser überragenden Vorrangstellung nicht teilnehmen (Index 1.32), weswegen sich auch der belgisch-deutsche Außenhandel einer klaren Beurteilung bezüglich der ländermäßigen Arbeitsteilung entzieht.

Wie schon im niederländisch-belgischen Handelsverkehr ersichtlich, hat sich auch vom Standpunkt Belgiens aus eine im Vergleich zu den anderen EWG-Mitgliedern beachtliche Handelsentflechtung vollzogen, auf deren Begründung an anderer Stelle schon eingegangen wurde.

Geographische Arbeitsteilung Belgien/Luxemburg —→ Italien

2.6. Zusammenfassung

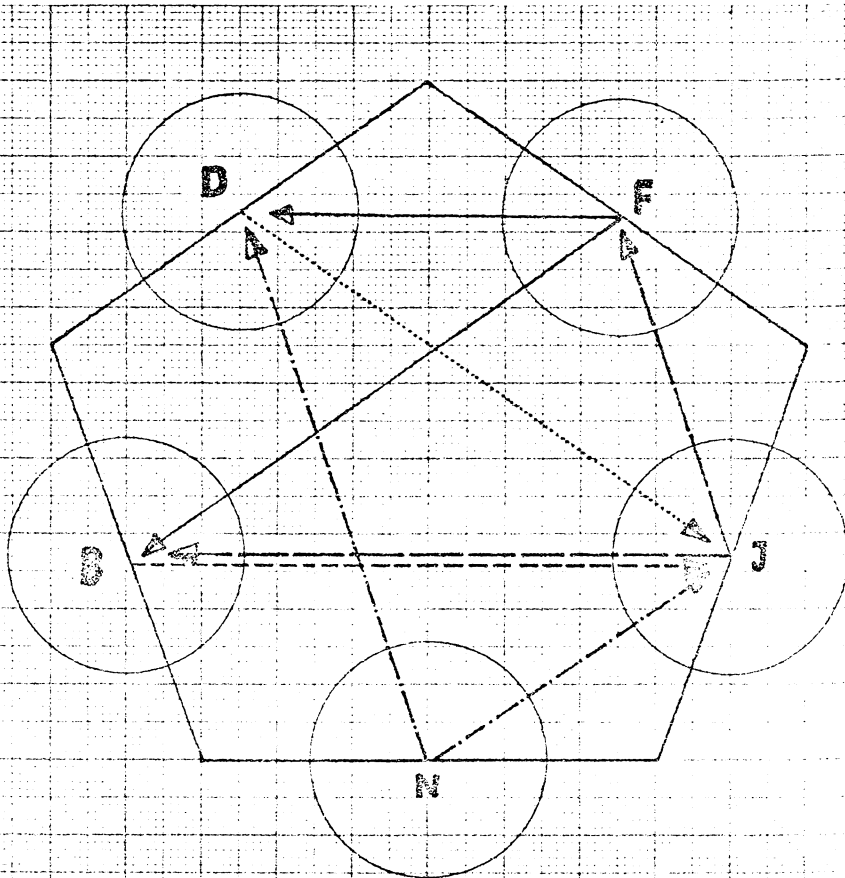
Abschließend läßt sich erklären, daß die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte, nach denen die Überschuß- und Defizitländer eher mit Überschußländern als mit Defizitländern ihren Handelsverkehr ausdehnen, die Handelsentwicklung in der EWG nicht bestimmend diktiert haben. In diesem Fall hätten sich vor allem mit Deutschland, dem einzigen EWG-Land mit einem Gesamthandels- und Intra-EWG-Überschuß, und mit Belgien, das nur einen Intra-EWG-Überschuß besitzt, die stärksten überproportionalen Handelsentwicklungen vollziehen müssen. Dies ist aber nicht eingetreten. Vielmehr ist Italien das Land der EWG, mit dem sich die meiste Arbeitsteilung im EWG-Raum ergeben hat. Drei Länder, Deutschland, Belgien und die Niederlande, konnten mit diesem Defizitland ihren Handel überdimensional verstärken, so daß auf eine internationale Arbeitsteilung geschlossen werden darf. Gerade die Handelsverdichtungen zwischen den Defizitländern Niederlande und Italien bzw. Italien und Frankreich sprechen für diese Annahme.

Dagegen spezialisierten sich mit den Überschußländern Deutschland und Belgien jeweils nur zwei Länder. Nur hier könnte eventuell eine unechte Arbeitsteilung zwischen Defizit- und Überschußländern für die besonderen Handelsgruppierungen verantwortlich gemacht werden. Allerdings sind auch in solchen Fällen Bestrebungen zu einer echten internationalen Produktions- und Handelsspezialisierung nicht ausgeschlossen. Die Überschußländer, deren Exportsituation durch eine allgemeine überlegene Konkurrenzfähigkeit gekennzeichnet ist, werden nämlich ihrerseits beginnen, die Importe vermehrt nach ihrem Komplementärcharakter zur Binnenproduktion zu selektionieren. Auch hierin liegt eine Spezialisierung, die zu einer Bevorzugung einzelner Handelspartner vor anderen Ländern führt.

Mithin haben sich im Verlauf der Integration bis jetzt folgende Handelsgruppen innerhalb der EWG herausgebildet, deren Entstehen deshalb auf eine geographische Spezialisierung zurückgeführt werden muß, weil nicht allein die Exporte oder die Importe zwischen diesen Ländern einen überproportionalen Anstieg verzeichneten, sondern der gesamte Handel über dem EWG-Durchschnitt des untersuchten Landes lag.

Graphisch läßt sich das Ergebnis dieser gewichteten Bewertung der Spezialisierung folgendermaßen veranschaulichen:

Abbildung 9: Die Ergebnisse der überproportionalen Handelsverflechtung unter den EWG-Ländern zwischen 1958 und 1966:
Schematische Übersicht über die geographische Konzentration



D. GÜTERMÄSSIGE VERSCHIEBUNG IM EWG-HANDEL

Eine geographische Arbeitsteilung innerhalb verschiedener kleinerer Handelsblöcke, wie sie im vorigen Kapitel beschrieben wurde, richtet sich nach der Konstellation der jeweiligen komparativen Kosten einzelner Güter oder Güterklassen. Daran wird offenbar, daß eine ländermäßige Spezialisierung immer eine gütermäßige Spezialisierung zur Grundlage hat und daher notwendigerweise durch eine tiefergehende Untersuchung einzelner Güterkategorien ergänzt werden muß. Gerade hierbei sollte es möglich sein, die Tendenzen der globalen ländermäßigen Arbeitsteilung wiederzufinden und gegebenenfalls deutlicher hervorzuheben.

Bevor wir uns der Darstellung derjenigen Handelsverschiebungen zuwenden, die im Verlauf der Integration im innergemeinschaftlichen Handel der einzelnen Hauptgütergruppen eingetreten sind, wollen wir einen kurzen Überblick über die Umstrukturierung im Verhältnis von Binnen- und Außenhandel einzelner Gütergruppen vermitteln. Dieser Abschnitt soll dabei die Frage beantworten, ob und inwieweit es im Verlauf der Integrationsjahre zu einer Handelsablenkung zugunsten des EWG-Handels und zu Lasten des Handels mit der Außenwelt gekommen ist.

Eine Gegenüberstellung des jeweiligen Binnen- und Außenhandels bei Grundstoffen und gewerblichen Erzeugnissen vermag darüber genügend Aufschluß zu geben, so daß wir es bei der Hervorhebung nur jener Hauptgüterkategorien bewenden lassen können.

I. KAPITEL:

HANDELSVERSCHIEBUNGEN ZWISCHEN EWG UND DRITTSTAATEN BEI VERSCHIEDENEN HAUPTGÜTERKATEGORIEN

1. Änderungen im Agrarsektor

Man kann es sicherlich nicht von der Hand weisen, daß bei der Realisierung der Zoll- und Wirtschaftsunion der EWG einer der Schwerpunkte auf die Entwicklung des innergemeinschaftlichen Agrarhandels gelegt worden ist. Davon zeugen allein die jeweiligen Wertindizes von 1967, die für den Intra-EWG-Handel der Gemeinschaft 340 Punkte und für den Extra-EWG-Handel nur 156 Punkte angeben. Während sich der Binnenhandel mit Agrarprodukten also um das zweieinhalbfache ausweitete, erzielte der Agrarhandel mit Drittstaaten nur eine Steigerung um die Hälfte des Wertes von 1958. An der Eindeutigkeit dieser Umstrukturierung ändert auch die Einschränkung nichts, daß der Agrarinnenhandel zu Beginn des EWGV nur 18 % des Gesamtimports der Gemeinschaft auf sich vereinigen konnte. Durch die Bevorzugung des EWG-Raums vermochte er aber seinen Anteil schließlich auf nicht weniger als 33 % ausweiten. Bezogen auf die gesamten Agrarausfuhren der Gemeinschaft ist die wachsende Vorrangstellung der Partnerländer derartig eklatant geworden, daß der Intrahandel imstande war, seinen Anteil von 38 % sogar auf 56 % der Gesamtexporte der Gemeinschaft auszuweiten und damit sogar den Export in die Drittländer wertmäßig zu übertreffen.

Eine Bestätigung der handelsumlenkenden Wirkungen der gemeinsamen Agrarpolitik, wie sie eindeutiger wohl kaum gefunden werden darf, ist die erstaunliche Tatsache, daß diese Neuorientierung der Handelsströme nicht - wie vielleicht vermutet werden könnte - auf Sonderentwicklungen in einem einzigen EWG-Land zurückzuführen ist, dessen Ergebnisse dann auf die Gesamtzahlen der Gemeinschaft ausstrahlen würden, sondern daß in allen Mitgliedstaaten ohne Ausnahme der innergemeinschaftliche Export 1967 jeweils über 50 % der Gesamtexporte auf sich vereinigte. 1958 lagen die entsprechenden Binnenhandelsanteile Deutschlands und Italiens noch bei 38 %, im Falle Frankreichs sogar nur bei 18 %. Bei Holland und Belgien andererseits, deren landwirtschaftliche Intra-EWG-Exporte schon 1958 ungefähr die Höhe der Ausfuhren nach Drittstaaten hielten, erweiterte sich die anteilmäßige Vorrangstellung des Binnenhandels auf eine Höhe von rund 60 % bzw. sogar 80 %.

All dies dürfte zur Genüge bestätigen, daß die gemeinsame Agrarpolitik der EWG unzweifelhaft Auswirkungen auf die Bevorzugung der innergemeinschaftlichen Absatzmärkte anstelle der Außenwelt gehabt hat, bzw. das Abschöpfungssystem dem Umbau des Agrarhandels zugunsten des EWG-Raums entschieden in Angriff genommen hat.

Bei den agrarischen Einfuhren fällt der Vergleich weitaus nicht so deutlich zugunsten des innergemeinschaftlichen Imports aus. Ein Blick auf die zum Teil beschränkten Möglichkeiten der Eigenversorgung der Gemeinschaft bei einzelnen Gütern würde auch genügen, um eine derartige Veränderung der Einfuhrstruktur als schlechthin unmöglich zu erklären.

So ist es durchaus nicht verwunderlich, daß die drei hauptsächlichsten Agrarproduzenten der Gemeinschaft, Frankreich, Niederlande und Italien, ihren Einfuhren aus dem EWG-Gebiet selbst 1967 nur einen Anteil von durchschnittlich 26 % ihrer jeweiligen landwirtschaftlichen Gesamteinfuhren überlassen konnten. Bei den beiden Importländern Deutschland und Belgien ist es dagegen begreiflich, daß die entsprechenden Importanteile aus der EWG bei etwa 40 % liegen. Dennoch ist erwähnenswert, daß Deutschlands Intra-EWG-Einfuhranteil 1958 nur 18 % und derjenige Frankreichs gar nur 7 % betragen hatte.

Wollen wir bei dieser anteilsmäßigen Verschiebung zugunsten der EWG einen 'EWG-Effekt' herauslösen ¹⁾, dann ergibt sich, daß auf ihn bei den einzelnen Ländern folgende Zuwachsraten zurückzuführen sind:

Tabelle 41: Die EWG-Effekte bei den Wachstumsraten des Agrar-Binnenhandels

	Importseite	Exportseite ²⁾
Deutschland	173 % = (407/149-1) 100	86 % = (407/218-1) 100
Frankreich	200 % = (323/108-1) 100	100 % = (323/162-1) 100
Italien	13 % = (314/277-1) 100	127 % = (314/138-1) 100
Niederlande	92 % = (336/175-1) 100	138 % = (336/141-1) 100
Belgien	92 % = (354/180-1) 100	68 % = (354/205-1) 100

Mit Ausnahme der italienischen Einfuhren, darf bei allen anderen EWG-Ländern von einem beträchtlichen EWG-Effekt gesprochen werden. Die Sonderentwicklung in Italien dagegen hängt zum Teil damit zusammen, daß die italienische Agrarproduktion während der Integrationsperiode eine im Vergleich zu vorher weit geringere Wachstumsrate aufzuweisen hatte, die einen großen Einfluß auf die Steigerung der Gesamtimporte ausübte. Die aufstrebende Industrialisierung Italiens hatte dieses Land veranlaßt, seine weniger effektive Agrarproduktion zugunsten produk-

- 1) Auf den methodologischen Unterbau dieser Ergebnisse konnte schon anläßlich eines früheren Kapitels ausführlicher eingegangen werden. Vgl. 4. Teil, II. Kap., 2.3. S. 217 f.
- 2) Berechnung der Intra-EWG-Exporte (ohne das betreffende Land) auf Einfuhrbasis.

tiverer Handelsnationen aufzugeben. An der damit beginnenden italienischen Einfuhrsteigerung konnten auch die Drittländer in entscheidendem Maß teilnehmen, so daß von einem ausgeprägten Handelsablenkungseffekt hier nicht die Rede sein kann.

Im allgemeinen scheint damit der Meinung einiger Außenhandelstheoretiker nicht Recht gegeben zu werden, die behaupten, daß die Extra-EWG-Einfuhren der Gemeinschaft zu komplementär aufgebaut seien, um die Struktur des Handels mit den Drittstaaten nachhaltig zu beeinflussen. Die natürliche Beschränkung der eigenen Quellen gilt als der Hauptgrund dafür, daß der Spielraum für eine Handelsablenkung nur äußerst beschränkt sei.¹⁾

Damit empfiehlt es sich, eher der Auffassung von BALASSA zuzuneigen, der schon 1963 herausgefunden hatte, daß der landwirtschaftliche Binnenmarkt auf jeden Fall dazu beitrug, die Importe aus der Außenwelt relativ zu bremsen, obwohl damals die gemeinsame Agrarpolitik erst seit einem Jahr in Kraft war.²⁾

Die Erklärungsfaktoren liegen zum Teil darin, daß der Selbstversorgungsgrad der Gemeinschaft bei Fleisch, Geflügel, Getreide, Zucker, Milchprodukten sowie Obst und Gemüse gegenüber der Vorintegrationsperiode gestiegen ist.³⁾ So lag er 1964/65 bei Weizen um 110 %, bei Gemüse um 102 %, bei Milch und Milchprodukten durchschnittlich um 100 %. Ebenso herrschte nahezu volle Selbstversorgung bei Kartoffeln, Zucker und Schweinefleisch.⁴⁾

Auf der Gegenseite stand der Produktionssteigerung auch eine hohe Einkommenselastizität für manche Güter gegenüber, so daß sich die Kombination von Produktions- und Einkommenseffekt ungünstig auf die Einfuhren aus Drittstaaten auswirk-

-
- 1) Diese Meinung vertraten unter anderen: ERDMAN/ROGGE: Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Tübingen-Basel 1960, S. 143 f.
 - 2) BALASSA, B./CAMU, A.: Les effets du Marché Commun sur les courants d'échanges internationaux. In: Revue d'économie politique. Jg. 76, März/April 1966, S. 214-16; BALASSA, B.: The Future of the Common Market Imports. In: WWA, Bd. 90, Heft 2, 1963, S. 296.
 - 3) Näheres dazu in: EWG-Kommission: Le marché commun des produits agricoles. Perspectives 1970. Brüssel 1963, S. 75. EWG-Kommission: Tendences de la production et de la consommation en denrées alimentaires dans la Communauté Economique Européenne (1956-1965), Brüssel 1960. - EWG-Kommission: Bericht der Kommission an den Rat über die voraussichtliche Entwicklung der Erzeugung und der Absatzmöglichkeiten einiger wichtiger landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Sonderbeilage zum Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft 1966, Nr. 5, Brüssel 1966, S. 5 ff.
 - 4) SAEG: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1967. 8. Aufl., S. 62.

ten. Der Weg zur größeren Agrarautarkie ist, auch wenn er in nächster Zeit und vor allen Dingen bei einigen Gütern, noch keineswegs voll erreicht sein dürfte, dennoch nicht zu verkennen. Nach der Auffassung einiger Kreise scheint der Zeitpunkt sogar nicht mehr allzu fern zu liegen, an dem die EWG - jahrelang auf den Export der Überschußgebiete in Osteuropa und Lateinamerika angewiesen - selbst in größerem Umfang zu Nahrungsmittelexporten gezwungen sein wird. ¹⁾ Selbstverständlich machen die klimabedingten, tropischen Agrarerzeugnisse davon eine Ausnahme.

2. Änderungen im Fertigwarenssektor SITC 5-8)

Stellen wir nun den Verschiebungen auf dem Agrarsektor die Veränderungen bei den Fertigwaren gegenüber, so muß sofort auffallen, daß sich die anteilmäßigen Modifikationen zwischen Binnen- und Außenhandel auf einem viel höheren Niveau vollziehen. Schon 1958 nämlich bezog die Gemeinschaft genau so viele Einfuhren aus ihren eigenen Präferenzraum wie aus der Außenwelt. Die Tatsache aber, daß trotz dieser hohen Handelsverflechtung schon zu Beginn der Integration, der innergemeinschaftliche Handelsverkehr sogar noch von 50 % auf 60 % der Gesamteinfuhren anzusteigen vermochte, vermittelt einen eindrucklichen Beweis für die Umwälzungen, die durch den EWGV in die Welthandelsstruktur hineingetragen wurden.

Auf der anderen Seite lag die Konzentration der Ausfuhren auf den EWG-Raum 1958 noch keineswegs so hoch wie bei den Einfuhren. Noch 73 % der Exporte flossen damals auf die Märkte der Drittstaaten, die die notwendige Aufnahmekapazität besaßen, um der hohen Industrieproduktion der Gemeinschaft, und insbesondere Deutschlands, den notwendigen Absatz zu garantieren. Der EWG-Markt selbst erwies sich damals infolge der verschiedenartigen Handelsschwankungen als zu klein. Die Errichtung des europäischen Großmarktes allerdings vermochte diese Exportabhängigkeit gegenüber der Außenwelt entscheidend zu verringern. Die neuartigen Präferenzen in Europa bewiesen ihre Durchschlagskraft dadurch, daß die gewaltige Exportdependenz Europas von den Drittmärkten, die bis dahin noch als Konstante im Außenhandel der Sechs galt, revolutionierend umgestaltet wurde. 1967 hatte sich die Marktbeziehungen zwischen den Sechs derart verdichtet, daß auf die Intra-EWG-Ausfuhren schon ein Anteil von 42 % entfiel. In absoluten Werten besagte dies, daß den 26.6 Mrd. \$ des Außenhandels schon ein Wert von 18.3 Mrd. \$ im Binnenhandel gegenüberstand.

1) Werden die Gemeinschaftsländer Agrarexporteure? In: Europäische Gemeinschaft. 1967, Heft 11, S. 18.

Tabelle 42: Der Fertigwarenhandel der Gemeinschaft innerhalb und außerhalb der EWG zwischen 1958 und 1967 in Mio. \$ und % des Gesamthandels

Handel mit:		EWG		D		F		I		N		B	
		1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
Intra-	M	4458	17898	1061	4371	774	4399	452	2385	1228	3757	933	2985
EWG	X	4570	18312	1821	6745	701	3018	361	2603	638	1250	1050	3585
Intra-	M	50%	60%	39%	51%	46%	63%	44%	56%	66%	71%	57%	65%
EWG	X	27%	42%	23%	34%	19%	36%	21%	37%	39%	38%	42%	62%
Extra-	M	4457	11698	1640	4136	914	2596	567	1848	638	1525	697	1594
EWG	X	12669	26596	5954	12734	2914	5321	1374	4378	991	2003	1435	2159

Aus der oben stehenden Tabelle sind die absoluten und anteilmäßigen Veränderungen des Binnen- und Außenhandels der einzelnen Mitgliedstaaten ohne weitere Schwierigkeiten abzulesen. Es soll nur darauf hingewiesen werden, daß sämtliche EWG-Staaten 1967 nunmehr über die Hälfte ihrer Fertigwaren aus dem EWG-Binnenmarkt beziehen, Frankreich und die Benelux-Union sogar nahezu zwei Drittel. Dabei vollzog sich die auffälligste Konzentration auf den EWG-Bereich bei Frankreich.

Andererseits überflügelte der EWG-Markt die Absatzmärkte der Außenwelt nur bei Belgien, das 1967 62 % seiner Ausfuhren bei seinen Partnerländern abzusetzen vermochte. Bei Holland schließlich ist überhaupt keine Anteilsverschiebung zugunsten der EWG zu sehen.

Eine Quantifizierung des EWG-Einflusses auf den Handel mit Fertigwaren weist zwar wiederum das EWG-System als eine Gestaltungspotenz des Welthandels von allererstem Rang aus, doch werden die nicht übermäßig hohen Expansionsraten des Binnenhandels, die allein einem EWG-Faktor zuzurechnen sind, einiges Erstaunen hervorrufen. Diese kritische Einschätzung der EWG verliert jedoch ihre Aussagekraft, wenn man berücksichtigt, daß die Industrie der EWG sich auch schon vor der Errichtung der Gemeinschaft als außerordentlich konkurrenzfähig erwiesen hatte, und daher von der Präferenz nur noch eine Verstärkung dieser Grundsituation erwartet werden konnte, aber keine eigentliche Umwälzung.¹⁾ Daher kommt der Haupt-

1) Damit scheint KINDLEBERGER Recht zu behalten, der den größten Nutzen der Integration langfristig eher aus einer Förderung rationaler Anbaumethoden und der Neuordnung der Ressourcen der Landwirtschaft erwartete als aus einer Rationalisierung der an sich schon konkurrenzfähigen europäischen Fertigwarenproduktion. KINDLEBERGER, Ch. P.: European Economic Integration. In: MONEY, Trade and Economic Growth. New York 1951, S. 58 ff.

effekt auf die Handelsveränderungen mit Recht der gesteigerten Konkurrenzfähigkeit, den Präferenzen für bestimmte Güter einiger Partnerländer, der hohen Produktionselastizität mancher EWG-Staaten u. a. zu. Dasselbe gilt für den Einfluß der Steigerung des Volkseinkommens und der Verringerung der Kapazitätsreserven auf die Einfuhrentwicklung innerhalb der EWG. Wie wir allerdings schon anläßlich der theoretischen Behandlung der Integrationswirkungen erfahren haben, erweist es sich als erforderlich, die Integration auch für die Gestaltung dieser scheinbar außerintegrativen Handelsfaktoren zu einem Teil verantwortlich zu machen. Somit ist anzunehmen, daß die im folgenden dargestellten Expansionsraten zwischen 1958 und 1967, die den 'reinen' Effekt des Gemeinsamen Marktes als solchen auf die Steigerung des Binnenhandels wiedergeben sollen, in Wirklichkeit höher anzusetzen sind.

Tabelle 43: Die Verantwortlichkeit des EWG-Effekts für die Zuwachsraten im Binnenhandel der Gemeinschaft in der Höhe von: ¹⁾

	Importseite	Exportseite
D	(398/252-1) 100 = 58 %	(398/213-1) 100 = 86 %
F	(366/284-1) 100 = 29 %	(366/182-1) 100 = 101 %
I	(387/326-1) 100 = 28 %	(387/318-1) 100 = 24 %
N	(437/239-1) 100 = 82 %	(437/202-1) 100 = 116 %
B/L	(454/228-1) 100 = 99 %	(454/202-1) 100 = 202 %

-
- 1) Erläuterungen zur Berechnungsmethode, wie sie von MASERA verwendet wurde, finden sich in einem früheren Kapitel dieser Arbeit. S. 217 f. Die Berechnung des Wertindex der Intra-EWG-Exporte der Gemeinschaft (unter Ausschluß des jeweils untersuchten Partnerlandes) erfolgte der Einfachheit halber wiederum durch die Verwendung der entsprechenden Werte der Importseite.

II. KAPITEL:

GÜTERMÄSSIGE HANDELSPEZIALISIERUNGEN IM INTRA-EWG-HANDEL.

1. Vorbemerkung

Trotz aller gütermäßigen Handelskonzentration der EWG-Länder auf den Intra-EWG-Handel ist nun nicht zu erwarten, daß die nach dem Gesetz der komparativen Kosten vor sich gehende internationale Arbeitsteilung dazu führen wird, daß sich die verschiedenen EWG-Partner einzig auf die Produktion der Güter, für die sie vergleichsweise im Vorteil sind, beschränken, während anderseits die relativ benachteiligten Produktionszweige völlig verschwinden werden. Eine derartige 'inter-industry specialization' ¹⁾ oder totale Produktionsumgestaltung ist wegen des nur schrittweise und unvollständig durchgeführten, strukturellen Ausleseprozeß innerhalb der EWG, aber auch wegen außerökonomischer Beweggründe unwahrscheinlich. ²⁾ Hinzu kommt, daß sich die Wirtschaftsstrukturen der einzelnen Volkswirtschaften oftmals nicht derart eindeutig zugunsten oder Ungunsten ganzer umfassender Produktionszweige klassifizieren lassen. Dennoch können Tendenzen dazu vorhanden sein.

Normalerweise wird nach der Liberalisierung jedes Land seine bisherigen Produktionszweige behalten, aber innerhalb dieser umfassenden Branchen bestimmte Spezialproduktionen fördern bzw. an anderer Stelle die Produktion einzelner Erzeugnisse zugunsten des Handels mit seinen Partnerländern im EWG-Raum aufgeben. Dieser Vorgang wird üblicherweise mit 'intra-industry specialization' bezeichnet.

In diesem Rahmen ist es dann möglich, daß sich die EWG-Mitglieder nur auf die Herstellung und Ausfuhr derjenigen Güter spezialisieren, in denen sie besonders wettbewerbsfähig sind bzw. die Importe derjenigen Güter forcieren, deren Produktion sie nur mit relativen Kostennachteilen bewerkstelligen könnten.

Daraus erhellt, daß sich somit besondere Handelsspezialisierungen und Handelsgruppierungen zwischen den Mitgliedsländern vollziehen, deren Produktionsgelegenheiten besonders günstig aufeinander abgestimmt sind. Je enger sich nun die ländermäßige Außenhandelsverflechtung einzelner EWG-Länder in bezug auf einzelne Gütersektoren gestaltet hat, desto stärker wird diese 'intra-industry specialization' ausfallen.

- 1) Die Ausdrücke 'inter- bzw. intra-industry-specialization' beziehen sich in unserer Untersuchung nicht nur auf Industriegüter, sondern sind grundsätzlich für sämtliche Produktionszweige einer Volkswirtschaft von Gültigkeit.
- 2) Auf die wirtschafts- und sozialpolitischen Grenzen wurde schon im theoretischen Teil aufmerksam gemacht.

Die nun folgende gütermäßige Handelsaufgliederung unter den Partnerländern soll dazu dienen, derartige Spezialisierungstendenzen aufzudecken und gleichzeitig darlegen, wie weit die besonderen Handelsgruppierungen innerhalb der EWG auf einem spezialisierten Austausch einzelner Warengruppen aufbaut. ¹⁾

Dabei liegt eine eindeutige Tendenz zur branchenmäßigen Spezialisierung dann vor, wenn ein Land die Exporte von bestimmten Warengruppen stärker zu erhöhen vermag als die Importe (bzw. umgekehrt), dafür aber bei der Einfuhr anderer Güterklassen eine überproportionale Entwicklung festzustellen ist. Mit anderen Worten sind Anzeichen einer Spezialisierung auf bestimmte Hauptgüterklassen dann gegeben, wenn sich die Raten der gegenseitigen Handelsströme für die gleichen Warengruppen ungleich entwickeln. Je größer die Differenz der Raten, desto größer die Spezialisierung. Durch diese Entwicklung entstehen dann vorwiegende Import- bzw. Exportgüter. Diese Verschiedenheit der Import- und Exportkomposition hängt oft (1.) von der Lokalisation der Produktionszentren (Klima, Rohstoffe, Entfernung zu den Welthandelsströmen) (2.) von den territorialen Dimensionen der nationalen Wirtschaften und (3.) von der Stufe der Wirtschaftsentwicklung bzw. den handelspolitischen Entscheidungen ab.

Im nachstehenden Kapitel sind folglich drei Arten von Handelsspezialisierung auseinander zu halten:

- (1) Die ländermäßige Spezialisierung oder geographische Handelskonzentration lernten wir schon im vorangegangenen Kapitel kennen. Nur handelt es sich im folgenden um eine ländermäßige Neugruppierung des EWG-Binnenhandels bezogen auf die einzelnen Hauptgüterkategorien, während vorher der Binnenhandel global, nicht gütermäßig aufgegliedert betrachtet wurde.
- (2) Davon ist die zweiseitige Spezialisierung auf jeweils nur bestimmte, besonders begünstigte Hauptgüterkategorien zu unterscheiden, die wir mit 'inter-industry' Spezialisierung bezeichnen.
- (3) Der ländermäßigen Arbeitsteilung zugrundeliegend muß schließlich nach einer Spezialisierung auf einzelne detaillierte Warensorten geforscht werden, auf die sich die EWG-Länder innerhalb der Hauptgüterkategorien spezialisieren. Diese Art der Arbeitsteilung ist unter dem Namen 'intra-industry' Spezialisierung bekannt.

1) Bei der folgenden Besprechung der Haupttendenzen einzelner Güterkategorien sei zum Vergleich des Zahlenmaterials auf den Tabellenanhang verwiesen.

2. Nahrungs- und Genußmittel (SITC 0+1)

Im Intra-EWG-Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln haben sich während des Untersuchungszeitraums beträchtliche Veränderungen vollzogen, die schon dadurch offensichtlich werden, daß von den drei traditionellen Überschußländern im Nahrungsmittelsektor, Frankreich, Niederlande und Italien, nach 10 Jahren Integration nur noch die ersten beiden ihren Überschuß beibehalten konnten. Italien dagegen verwandelte sich von einem anfänglichen Überschußland (+112 Mio. \$) in ein Defizitland (-23 Mio. \$), während Frankreich seinen Überschuß im Intra-EWG-Handel von +30 Mio. \$ auf +444 Mio. \$ und die Niederlande sogar von +341 Mio. \$ auf +759 Mio. \$ auszuweiten vermochten. Auf der anderen Seite blieben die defizitären Agrarhandelsstrukturen nur in Deutschland erhalten, dessen strukturelles Defizit von -438 Mio. \$ gar auf über 1 Mrd. \$ (-1157 Mio. \$) anwuchs. Das belgische Nahrungsmitteldefizit des Jahres 1958 (-68 Mio. \$) schließlich verwandelte sich bis 1967 in eine ausgeglichene Nahrungsmittelbilanz.

Diese Verschiebungen in den Nahrungsmittelbilanzen der EWG-Mitgliedstaaten im Intra-EWG-Handel sind zu einem großen Teil auf Spezialisierungstendenzen unter den einzelnen EWG-Ländern zurückzuführen. Zwar hielt Holland 1967 den stärksten Anteil an den deutschen Nahrungsimporten (37 %), doch ist die größte Ausdehnung des Einfuhrhandels mit Frankreich zu verzeichnen. Während der vergangenen 10 Jahre wuchsen diese Einfuhren aus Frankreich von 78 Mio. \$ auf 447 Mio. \$, also um 473 %. Dagegen hält sich der Exportzuwachs nach Frankreich in normalen Grenzen. Eine ähnliche Betonung der Importe trat gegenüber Belgien ein, da sich die deutschen Importe von diesem Partnerland um 423 % erhöhten, die Exporte nach Belgien aber weitaus geringer anwuchsen. Andererseits verzeichnete Deutschland einen gegenüber der Einfuhrausweitung überlegenen Exportzuwachs von Nahrungsmitteln nach Italien (753 %), der trotz des geringen Wertes von 1958 dennoch beachtlich ist, da mit keinem anderen EWG-Land ein auch nur annähernd vergleichbarer Exportanstieg eingetreten ist.

Weitere Spezialisierungsbewegungen können auch im französischen EWG-Handel erblickt werden. Bei einer unterdurchschnittlichen Exportentwicklung in die betreffenden Partnerländer, trat eine besondere Exporterhöhung mit Italien um das 16fache des Anfangswerts und mit den Niederlanden um 690 % ein. Stellt man auch die geringen Werte von 1958 in Rechnung, so ist dennoch eine breitere Streuung der französischen EWG-Exporte zu erkennen. Vereinigte Deutschland 1958 noch 60 % der EWG-Exporte Frankreichs auf sich, waren es 1967 nur noch rund 50 %. Damit wird zugleich klar, daß die Exportsteigerung mit Deutschland um 500 %, gewichtet mit dem ursprünglichen Anteil, eine sehr erwähnenswerte Steigerung darstellt. Andererseits konnte Belgien seine Stellung als Importland Frankreichs als einziges EWG-Land überdurchschnittlich verbessern. Nachdem es 1958

noch an letzter Stelle im französischen Importhandel figurierte, ist es dadurch 1967 an die zweite Stelle nach den Niederlanden und vor Italien aufgerückt.

Die deutlichste Verschiebung ist aber bei Italiens EWG-Handel mit Nahrungsmitteln eingetreten. Sein Positionswechsel von einem Überschußland zu einem Defizitland erklärt sich daraus, daß die italienische Agrarproduktion von einem jährlichen Wachstum von 2,7 % in der Vorintegrationsperiode auf eine jährliche Rate von nur noch 1,7 % pro Jahr in der EWG-Periode bis 1966 abgesunken ist. ¹⁾ Damit wurde der Import übermäßig expandiert, d. h. er stieg im Intra-EWG-Handel um 518 % an, während der Dritthandel nur mit einer Rate von 177 % daran Anteil nehmen konnte. Die Handelsliberalisierung und die Errichtung einer gemeinsamen Agrarpolitik haben offensichtlich dazu geführt, daß sich Italien auf die komparativ günstigste Produktion spezialisiert und die relativ unrentable Produktion zugunsten von Einfuhren aus den EWG-Ländern aufgegeben hat. Damit hat der Gemeinsame Markt in diesem Fall zu einer klaren Handelsschaffung geführt, wobei der Handelsverflechtung mit Frankreich eine besondere Bedeutung zukommt.

Verflechtungstendenzen zeigen sich auch bei der überdurchschnittlichen Einfuhrsteigerung der Niederlande aus Frankreich. Da zugleich aber auch die holländischen Ausfuhren nach Frankreich überproportional zunahmen, darf dahinter eine Spezialisierung innerhalb des Nahrungsmittelsektors vermutet werden. Mit Italien erzielte Holland dagegen seinen zweitgrößten Exportanstieg, der ebenfalls über dem EWG-Durchschnitt liegt.

Der belgische EWG-Handel mit Nahrungsmitteln schließlich ist von der intensiven Handelsverflechtung mit Frankreich und Deutschland, die sich auf Exporte und Importe erstreckt, gekennzeichnet. Frankreich ist damit zum stärksten Absatzgebiet belgischer Agrargüter innerhalb der EWG aufgerückt und hat so die

- 1) Index der landwirtschaftlichen Nettoerzeugung (Durchschnitt 1952/53 - 1956/57 = 100)

	1958/59	1959/60	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65	1965/66
EWG	109	110	119	116	124	126	128	129
D	111	107	121	109	123	127	126	116
F	105	110	125	119	129	133	133	140
I	116	115	109	118	116	114	123	126
N	110	113	119	120	128	124	135	131
B/L	106	99	111	109	117	119	124	120

Quelle: SAEG: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1967 (8. Aufl.), S. 48.

Niederlande und Deutschland von den ersten Plätzen verdrängt. Dies ist umso bedeutsamer, als die Niederlande wegen der speziellen Handelsabkommen mit Belgien bisher als der beste Absatzmarkt Belgiens gelten durften. Zusammenfassend läßt sich aus diesen Wachstumsentwicklungen im Nahrungsmittelsektor des EWG-Handels folgendes ableiten:

Der Vergleich der Wachstumsraten der Ein- und Ausfuhren der EWG-Länder im Bereich der Nahrungsmittel konnte keine gütermäßigen Spezialisierungstendenzen in der Art herauskristallisieren, daß beispielsweise die Einfuhren eines EWG-Landes aus einem andern gestiegen sind, während dem eine Verringerung oder zumindest eine Stagnation auf der Exportseite gegenüberstand. Vielmehr unterlag zwischen 1958 und 1967 der gesamte Nahrungsmittelhandel aller EWG-Partner, also Ein- und Ausfuhren, einer anhaltenden Expansion. Es ist mit anderen Worten zu keiner Umformung der Produktionsstruktur der EWG in reine Agrar- bzw. Industrieländer gekommen. Dies war auch nicht zu erwarten.

Herausgefunden werden konnte vielmehr, daß die Ein- und Ausfuhren einiger EWG-Mitglieder mit anderen Partnerländern überdurchschnittlich schnell expandierten. Dieser Vorgang ist uns von der ländermäßigen Handelsuntersuchung her bekannt und bedeutet auch hier, daß sich beim Handel mit der Warenkategorie der Nahrungsmittel gewisse Handelsgruppen innerhalb der EWG herausgebildet haben, die einen besonders intensiven Handelsaustausch miteinander pflegen. Diese Handelsverflechtung im Nahrungsmittelsektor ist also eine Tendenz zur ländermäßigen Handelskonzentration. Eine solche spezielle Handelsgruppierung konnte im Handel aller EWG-Länder (außer Deutschland) um den Mittelpunkt des Überschußlandes Frankreich festgestellt werden. Eine zweite Gruppierung ergab sich zwischen Belgien und Deutschland.

Diese ländermäßige Handelsintensivierung im Agrarsektor legt jedoch den Schluß nahe, daß es sich dabei im Grunde um eine wirkliche gütermäßige Spezialisierung im Sinne der intra-industry specialization handeln muß, die jedoch erst aus einer tieferen Unterteilung des Nahrungsmittelsektors bewiesen werden könnte. Es ist nämlich schlechterdings undenkbar, daß ein Land mit einem Handelspartner sowohl überdurchschnittlich hohe Importe als auch Exporte der gleichen Warensorten tätigt. Wenn nun der Außenhandel eines Landes mit einem anderen in beiden Richtungen überdurchschnittlich anwachsen konnte, dann kann dies nur durch eine innerhalb der globalen Warenkategorie sichtbar werdende, dem komparativen Kostenvorteilen entsprechende Einfuhr- und Ausfuhrdifferenzierung geschehen sein.

Eine gütermäßige Spezialisierung allein von der globalen Warenkategorie 'Nahrungsmittel' ausgehend, läßt sich daher nur unter Einschränkungen andeuten.

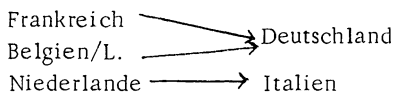
Da mit der völligen Einstellung der Exporte eines Partnerlandes zugunsten der Importe eines anderen EWG-Landes (und umgekehrt) in einem so umfassenden

volkswirtschaftlichen Produktionszweig nicht gerechnet werden kann, ist eine Spezialisierung innerhalb einzelner Wirtschaftssektoren bestenfalls dann ersichtlich, wenn der Einfuhrzuwachsrate eines Landes mit einem anderen nur ein bei weitem geringeres Exportwachstum gegenübersteht. Dies kann man dadurch beurteilen, daß man beide Steigerungsraten jeweils nicht nur mit dem durchschnittlichen Anstieg des Intra-EWG-Handels des betreffenden Landes vergleicht, sondern vor allem die Höhe der Werte gegenüberstellt. Unter diesen Einschränkungen lassen sich dann folgende gütermäßige Spezialisierungstendenzen im Nahrungsmittelsektor des EWG-Binnenhandels herausfinden:

Eine solche eingeschränkte Spezialisierung mag im Handel zwischen Deutschland und Belgien zu erblicken sein. Der deutsche Export nach Belgien konnte nämlich nur von 13 Mio. \$ auf 39 Mio. \$ anwachsen, während der Import aus Belgien von 22 Mio. \$ auf 115 Mio. \$ hinaufschnehte. Das gleiche ist auch vom deutschen Import aus Frankreich zu sagen, der nach einem Anstieg von 473 % im Jahr 1967 eine Höhe von 447 Mio. \$ erreichte, während sich auf der Exportseite nur ein Wert von 58 Mio. \$ findet. Dasselbe gilt dementsprechend vom französischen Exportstandpunkt aus. Um eine weitere derartige Spezialisierung handelt es sich im italienisch-holländischen Handel, da dem Importwert Italiens (1967) von 135 Mio. \$ nur ein Export nach Holland von 21 Mio. \$ gegenübersteht bzw. der niederländische Export nach Italien den Import weit übersteigt, ganz abgesehen davon, daß ersterer in der Integrationsperiode schneller angewachsen ist.¹⁾

Zwar besteht dieses Mißverhältnis der Einfuhr- und Ausfuhrwerte auch im deutsch-niederländischen Handel, zugunsten der Importe aus den Niederlanden, aber hierbei haben sich in den letzten 10 Jahren die betreffenden deutschen Exporte sichtbar schneller vergrößert, so daß zumindest von einer wachsenden Spezialisierung zwischen Deutschland und den Niederlanden nicht die Rede sein kann.

Schematisch ergibt sich also folgendes Bild der gütermäßigen Spezialisierung im Nahrungsmittelsektor zwischen den einzelnen EWG-Ländern:



1) Die Tendenzen im italienisch-holländischen Handel sind aber nicht sehr eindeutig, da sich auch der Agrarhandel mit den anderen Partnerländern erhöhte. Die Zuwachsrate im Handel zwischen Holland und Italien liegen sogar tiefer als zwischen Holland und Frankreich bzw. Italien und Frankreich. Dennoch herrscht ein wertmäßiges Mißverhältnis von Exporten und Importen im Handel der beiden erstgenannten Länder.

Ein genaueres Bild läßt sich jedoch nur gewinnen, wenn man den umfassenden Warenssektor der Nahrungsmittel in einzelne Untergruppen unterteilt. Sicherlich werden sich dabei offensichtlichere Spezialisierungstendenzen zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten unter dem Regime der gemeinsamen Agrarpolitik erkennen lassen.

3. Untersuchung einzelner ausgewählter Untergruppen des Nahrungsmittelsektors

Tatsächlich läßt die Untersuchung der Untergruppe 'Milch und Milchprodukte', in der Deutschland und Italien überwiegende Importländer, Frankreich und die Niederlande aber überwiegende Exportländer sind, einige Schlüsse auf eine gütermäßige Spezialisierung zwischen den einzelnen Ländern zu.

So scheint sich Deutschland gegenüber Frankreich und Holland zu einem reinen Importland, gegenüber Italien aber zu einem vorwiegenden Exportland entwickelt zu haben. Weiterhin wird offenbar, daß Italien anscheinend keinerlei Anstrengungen unternimmt, um die Milchproduktion bzw. den betreffenden Export in die übrigen EWG-Länder zu fördern, da es die überragende Wettbewerbslage seiner Partnerländer nicht erlaubt. Dieser Trend zeigte sich vor der Integration noch keineswegs so kraß. Holland seinerseits entwickelte sich zu einem reinen Exportland an Milch und Milchprodukten, da seine Agrarstruktur ihm dafür die größten komparativen Vorteile bot. Diese Produktionsausrichtung ist wohl am deutlichsten gegenüber Deutschland, in geringerer Höhe aber auch gegenüber allen anderen Mitgliedstaaten zu erkennen.

Eine weitere Spezialisierung im Agrarsektor vermittelt die Betrachtung der Untergruppe 'Obst und Gemüse', in der wiederum Deutschland kein konkurrenzfähiges Exportland ist. Dagegen stehen 1967 seinen Exporten von nur 20 Mio. \$ Importe im Werte von über 0,5 Mrd. \$ gegenüber. Auf der Gegenseite stehen die vorwiegenden Ausfuhrländer Italien und Holland, die den weitaus größten Teil ihrer Exporte dazu verwenden, um den enormen Einfuhrbedarf Deutschlands zu decken, dagegen so gut wie keine Einfuhren aus Deutschland und den restlichen Mitgliedern der EWG beziehen. Diese Tendenz ist bei Italien noch deutlicher als bei den Niederlanden.

Ein ähnliches Bild bietet auch der Getreidesektor. Wiederum ist Deutschland mit weitem Abstand das größte Importland, das seinen Einfuhrbedarf aus der EWG von 48 Mio. \$ auf 237 Mio. \$ steigerte. Hier wird die gütermäßige Arbeitsteilung besonders deutlich, da die deutschen Exporte an Getreideprodukten in die Gemeinschaft sogar absolut rückläufig sind. Dies zeigt sich speziell gegenüber den Benelux-

ländern, die sich zu Lasten der ohnehin schon geringen Einfuhren aus Deutschland vermehrt den Importen aus Frankreich und dem jeweiligen Beneluxpartner zuwenden. Da Deutschland andererseits seine Einfuhren gerade aus diesen Staaten bzw. aus Frankreich entscheidend vermehrte, während seine Exportstellung sich laufend verschlechterte, ist auch hier das Bild gütermäßiger Spezialisierung im Agrarsektor offensichtlich geworden. Frankreich vermochte gleichzeitig seine Spitzenposition als Hauptanbieter der Gemeinschaft klar zu Geltung zu bringen. Da Frankreichs Getreideeinfuhren aus Deutschland nur verschwindend gering sind, seine Ausfuhren nach Deutschland aber den weitaus größten Teil der deutschen Getreideimporte stellen, darf dies als Bestätigung für eine gütermäßige Spezialisierung zwischen Deutschland und Frankreich gelten. Obwohl schon vor der Integration ähnliche Strukturen feststellbar waren, erwiesen sich die Handelswerte als zu gering, um daraus schon definitive Schlüsse zu ziehen. Die Integration und in erster Linie der gemeinsame Agrarmarkt scheinen demnach so angelegt zu sein, daß die schon vor 1958 erkennbaren Produktionsvorteile einzelner Partnerländer voll ins Licht gerückt werden.

4. Handelsspezialisierungen im Rohstoffsektor (SITC 2+4)

Aus drei Gründen hielt sich die Handelskonzentration im Rohstoffsektor des Intra-EWG-Handels in ziemlich engen Grenzen:

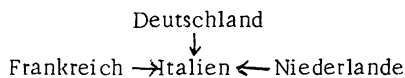
- (1) Die Haupthandelspartner des Rohstoffsektors liegen nicht innerhalb, sondern außerhalb der EWG, was schon daraus erhellt, daß 1967 genau 80 % der Rohstoffimporte der Gemeinschaft aus den Gebieten außerhalb der EWG stammten.
- (2) Der Rohstoffsektor zeigt immer eine starke Abhängigkeit vom Konjunkturverlauf der weiterverarbeitenden Industrie. Die Konjunkturfauten der Eisen- und Stahlindustrie sowie die strukturellen Schwierigkeiten im Textilsektor wirkten sich daher zeitweise als starke Hemmnisse in der gegenseitigen Handelsdurchdringung und Spezialisierung der Partnerländer aus.
- (3) Einer Erwähnung bedarf ferner, daß nur zwei Länder, Frankreich und in weit geringerem Ausmaß Holland, Überschußländer im Rohstoffhandel sind, während die anderen EWG-Partner, hauptsächlich Italien und Deutschland, eine stark defizitäre Handelsstruktur bei Rohstoffen aufweisen. Auch dies beeinträchtigt die gegenseitige Verflechtung im Rohstoffhandel.

Dennoch haben sich im Laufe der 10 Jahre von 1958-1967 zwei Handelsgruppierungen herausgebildet, wie aus den überdurchschnittlichen Import- und Exportanstiegen dieser Länder abzulesen ist. Es handelt sich einerseits um eine engere Bindung des niederländischen Handels an Deutschland, und andererseits um eine stärkere gegenseitige Marktdurchdringung zwischen Italien und Frankreich. Während Italien zum größten Absatzgebiet französischer Rohstoffexporte wurde,

konnte Deutschland seine Stellung als Hauptmarkt niederländischer Rohstoffausfuhren entscheidend ausweiten.

Eindeutige Spezialisierungstendenzen im Rohstoffhandel der EWG-Länder sind jedoch nicht zu entdecken. Läßt man die Einschränkung die schon beim Nahrungsmittelhandel gemacht wurde, gelten, dann zeigen sich Bewegungen, die in dieser Richtung interpretierbar scheinen, im Rohstoffhandel zwischen Deutschland und Italien und der Handelsgruppe Frankreich, Italien und Holland. So konnte der deutsche Import aus Italien nur von 28 Mio. \$ auf 59 Mio. \$, also um 110 % zunehmen, während die Exporte nach Italien um 367 % von 34 Mio. auf 159 Mio. \$ anwuchsen. Hier liegt eine deutliche Betonung Italiens als überwiegendes Absatzgebiet Deutschlands vor. Andererseits entwickelte sich Italien auch zu einem vorwiegenden Absatzland für französische Exporte, die von 46 Mio. auf 185 Mio. \$ anstiegen. Auch für den niederländischen Handel entwickelte sich Italien bei allerdings geringen Handelswerten zu einem überwiegenden Exportgebiet. Italien stellt somit ein eindeutiges Bestimmungsgebiet aller anderen EWG-Mitglieder dar, ohne aber gleichzeitig als deren Bezugsquelle von Rohstoffen nennenswert in Betracht zu kommen. Hierin kommt zum Teil die Expansion der italienischen Industrie zum Ausdruck, die bei einer beträchtlichen Rohstoffknappheit der italienischen Wirtschaft weitgehend auf Importe angewiesen ist. Daher ist auch hier eher von einer engeren Handelsverflechtung durch eine Spezialisierung der Produktion nach den Gesetzen der komparativ geeignetsten Produktionsverhältnisse zu sprechen.

Schematische Darstellung der gütermäßigen Spezialisierung:



5. Verschiebungen des Handels in der Warenkategorie 'Brennstoffe' (SITC 3)

Obwohl auch bei den Brennstoffen (Kohle, Erdöl, Erdgas und elektrischer Strom) die Bezugsquellen, wie bei den Rohstoffen, ebenfalls zu rund 80 % außerhalb des Gebietes des Gemeinsamen Marktes liegen ¹⁾, und die Handelswerte der meisten EWG-Länder daher im allgemeinen ziemlich klein sind, lassen sich dennoch ungleich deutlichere Spezialisierungsanzeichen im EWG-Raum erkennen. Diese

1) Bei Rohöl beispielsweise steht einer Förderung in der Gemeinschaft von 14,9 Mio. t 1966 ein Import von 258,3 Mio. t gegenüber.

erfuhren eine weitgehende Förderung durch die Kohlekrise in den Ländern der Montanunion ¹⁾, d.h. durch den Wettbewerb der Energieträger Kohle und Erdöl. Da die komparativen Kostenverhältnisse der Erdölprodukte weitaus günstiger liegen und Einschränkungen auf dem Kohlesektor erzwingen, fielen die Marktregelungen der Montanunion, die schon vor der EWG eingeleitet wurden und daher offensichtliche Verschiebungen während unserer Untersuchungsperiode hätten unterbinden können, weniger deutlich ins Gewicht.

Zu auffallenden Handelsverflechtungen im Einfuhr- und Ausfuhrbereich kam es zwischen Deutschland und Italien bzw. Deutschland und den Niederlanden. Mit beiden Ländern lag die Expansionsrate der Ein- und Ausfuhren über dem deutschen EWG-Durchschnitt, zumal der Handel mit Frankreich und Belgien fast völlig stagnierte. Eine weitere überdurchschnittliche Marktverflechtung erfolgte auch im Handel Frankreichs mit Holland auf Kosten maßgeblicher Handelspartner wie Deutschland und Belgien. Über dem EWG-Durchschnitt beider Länder bewegt sich auch die Handelsexpansion zwischen Deutschland und Holland, und zwar aus der Sicht beider Staaten. Ähnliches könnte vom Handel Hollands mit Italien gesagt werden, doch sind hier die Werte zu gering, um den Begriff Marktverflechtung zu rechtfertigen.

Was die gütermäßige Spezialisierung unter den EWG-Ländern anbelangt, so gelangt man unter der Einschränkung oft ziemlich geringer Handelswerte zu der Feststellung, daß die Tendenzen hier eindeutiger sind als in den beiden ersten Warenkategorien.

So steht der französischen Exportsteigerung mit Deutschland eine ebenso starke Importsenkung gegenüber. Dasselbe wiederholt sich im Handel Frankreichs mit Belgien. Auch hier nahmen die Importe im selben Verhältnis ab wie die Exporte zu. Diese Veränderungen gingen hauptsächlich zugunsten der Importe Frankreichs aus Italien, die um das 11fache (von 4 auf 50 Mio. \$) anzuwachsen vermochten.

- 1) Zur Illustration der Kohlekrise in der EWG sei die sinkende Steinkohleförderung (in Mio. t) der EWG aufgeführt:

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
EWG	252	241	240	236	233	230	235	224	210
D	155	147	148	148	147	148	148	141	132
F	58	58	56	52	52	48	53	51	50
B/L	27	23	23	22	21	21	21	20	19

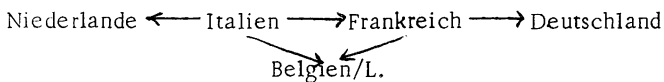
Quelle: SAEG: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft, Brüssel 1967
8. Auflage.

Da zugleich der ohnehin schon geringe französische Export nach Italien seinen Stand von 1958 nicht aufrecht erhalten konnte, handelt es sich hier um die bisher eindeutigste gütermäßige Spezialisierung. Italien wurde aber nicht nur ein eindeutiges Lieferland für Frankreich, sondern auch für Holland und Belgien/Luxemburg. Aus beiden Staaten stiegen die italienischen Einfuhren nur um einen so geringen Betrag, während die Exporte Italiens von unbedeutenden Werten des Jahres 1958 auf eine vergleichsweise so große Höhe anstiegen, daß auch hier eine Spezialisierung angenommen werden darf.

Andererseits scheint uns der holländische Importrückgang aus Belgien bei gleichzeitiger Exportausweitung zu gering zu sein, um dabei auf Strukturveränderungen bzw. eine gütermäßige Arbeitsteilung zu schließen.

Überhaupt soll angesichts der äußerst geringen Werte im EWG-Handel noch einmal davor gewarnt werden, die Ergebnisse überzubewerten, da die Konjunktуреinflüsse das Bild entscheidend verzerren können. Es kann uns infolge dessen nur darum gehen, einen gewissen Trend aufzuzeigen, der sich in Richtung auf eine Spezialisierung bewegt, im einzelnen Fall aber durchaus Modifizierungen erfahren kann.

Gütermäßige Spezialisierungstendenzen zwischen:



6. Verschiebungen im EWG-Binnenhandel mit Chemieprodukten (SITC 5)

Im Verlauf der Integration erwies sich die chemische Industrie wie in den meisten Industrienationen als einer der dynamischsten Industriezweige in der EWG. Einer der Hauptgründe dafür, daß der Handel der EWG mit Chemikalien innerhalb des Integrationsgebiets um rund 360 % zugenommen hat, liegt darin, daß der Chemie-sektor eine ständige wachsende Bedeutung für die Fertigungsverfahren erlangt hat. Zwar macht bei der schnellen Entwicklung kein EWG-Land eine Ausnahme, doch liegt der Expansionsschwerpunkt deutlich bei den italienischen und französischen Ein- und Ausfuhren, sowie bei den deutschen Importen, deren Zuwachsraten bei meist über 500 % liegen. Bei diesem Prozeß erhöhte sich der deutsche Exportwert, der größte unter den EWG-Ländern, von 221 Mio. \$ auf 855 Mio. \$. Da aber die Exportzuwachsraten der restlichen Partnerländer ausnahmslos über derjenigen von Deutschland liegen, verringerte sich der Anteil der deutschen Ausfuhr am betreffenden Binnenexport der Gemeinschaft von anfänglich 47 % auf 39 %.

In seiner Stellung als Importeur von Chemieprodukten aus der EWG ist Deutschland dagegen von der letzten Stelle auf den zweiten Platz hinter Frankreich aufgerückt. Frankreich konnte anderseits seinen vorletzten Rang von 1958 mit dem ersten Platz vertauschen. Auch bei den übrigen Mitgliedstaaten läßt sich beobachten, daß die ursprüngliche Randordnung als Importeure im Verlauf der 10 Integrationsjahre ganz genau umgekehrt wurde. Das Land mit dem ursprünglich höchsten Importwert, Belgien, ist auf den letzten Platz zurückgefallen.

Diese Verschiebungen schlugen sich auch in den Chemiebilanzen nieder. Deutschland vergrößerte seinen Überschuß von +144 Mio. \$ auf +387 Mio. \$. Die restlichen EWG-Länder erweiterten dagegen ihre defizitäre Bilanz. Einzig die Niederlande vermochten eine Umkehr von einer Defizitbilanz zu einem geringen Überschuß zu vollziehen.

Im Rahmen dieser Veränderungen stellten sich ebenfalls einige überdurchschnittliche Marktverflechtungen zwischen einzelnen Partnerländern ein:

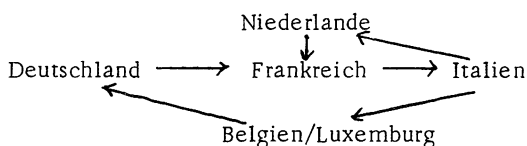
Eine überaus intensive Verflechtung im gegenseitigen Chemiehandel bildete sich zwischen Deutschland und Frankreich heraus, die in der wertmäßigen Höhe, nicht aber im Zuwachs, nur noch knapp von den Niederlanden übertroffen wird. Frankreich seinerseits erreicht seine prozentual höchste Handelsverflechtung mit Italien, mit dem seine Ein- und Ausfuhren überproportionale Wachstumsraten widerspiegeln. Italien wiederum richtete sich besonders stark auf die Märkte der beiden Beneluxländer aus, erzielt mit ihnen aber immer noch Handelswerte, die weitaus niedriger liegen als mit Deutschland und Frankreich. Dennoch setzt dabei eine unverkennbare Streuung der Handelsausrichtung auf alle EWG-Mitglieder und zu Lasten der bis jetzt noch unangetasteten Vorrangstellung Deutschlands als italienischer Markt ein.

Auch bei den Niederlanden ist die Handelsverflechtung mit Deutschland weiterhin am höchsten, doch macht sich durch das überdurchschnittliche Wachstum des Handelsverkehrs mit Frankreich auch hier eine breitere Streuung der Bezugs- und Absatzmärkte bemerkbar. Belgien schließlich vermochte seinen Handel stärker auf Deutschland zu konzentrieren und es zu seinem größten Importmarkt auszubauen. Da Frankreich anderseits zum stärksten Absatzgebiet Belgiens aufrückte, mußte es die Niederlande von ihrer Vorrangstellung verdrängen. Mit Italien zeigt Belgien die absolut geringste Verflechtung.

Klare gütermäßige Spezialisierungstrends sind dagegen nicht zu erblicken, da der Handel sämtlicher EWG-Partner einer beachtlichen Ausweitung unterlag. Dennoch ist es nicht von der Hand zu weisen, einen Teil der Handelsverflechtung unter den Partnerstaaten auf Spezialisierungstendenzen zurückführen zu wollen, die auf dem Chemiesektor in äußerst vielfältiger Weise möglich sind. Man denke

nur an die Vielzahl von Spezialisierungsmöglichkeiten innerhalb der einzelnen Untergruppen wie Kunststoffherzeugung, Farb- und Gerbstoffe, Pharmazeutika u. a. in deren Details einzudringen uns aber der Umfang dieser Arbeit verbietet. Wenn man sich die überaus vielen Diversifikationsmöglichkeiten vergegenwärtigt, wird jedenfalls klar, daß bei einer Liberalisierung im Chemiesektor keinesfalls mit einer Aufgabe ganzer Exportbranchen zugunsten der Einfuhren aus günstigeren Ländern zu rechnen ist. Hier wird der Einwand gegen die Theorie der komparativen Kosten deutlich illustriert, daß sie nur für standardisierte Waren gelte, eine Produktionsdifferenzierung aber einen Ausweg aus der gegebenenfalls notwendig werdenden Produktionseinstellung biete. ¹⁾

Schematische Darstellung der überdurchschnittlichen geographischen Handelsgruppierungen im Chemiesektor:



7. Verschiebungen im innergemeinschaftlichen Handel mit Fahrzeugen und Maschinen (SITC 7)

Da sowohl die Intra-EWG-Importe an Fahrzeugen und Maschinen zwischen 1958 und 1967 ihren Anteil am Gesamtimport von 52 % auf 62 % erhöhen konnten, als auch den Intra-EWG-Exporten eine Anteilssteigerung von 24 % auf 36 % gelang, sind in diesem Warenssektor große innergemeinschaftliche Handelsverschiebungen zu vermuten.

Diese werden dadurch schon angedeutet, daß die traditionellen Defizitländer wie Frankreich, Belgien und die Niederlande ihre Passiva beträchtlich ausweiteten. Dieser Verschlechterung steht eine zunehmende Verbesserung der deutschen Überschussituation gegenüber. Die größte Veränderung gelang aber Italien, dessen Forcierung der Fahrzeug- und Maschinenproduktion dazu beitrug, die anfängliche Defizitlage in einen leichten Überschuss zu verwandeln, der Zeugnis von der Wettbewerbsfähigkeit dieses italienischen Produktionszweiges gibt. Diese Konkurrenzfähigkeit ist daran abzulesen, daß die italienischen Exporte in die Gemeinschaft

1) Näheres dazu im Artikel von HESSE, H.: Die Bedeutung der Reinen Theorie des internationalen Handels für die Erklärung des Außenhandels in der Nachkriegszeit. In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 122/Heft 2 1966, S. 223 ff.

mit 646 % die höchste Zuwachsrates aller Mitgliedstaaten erreichten. Der erzielte Exportwert von rund 1 Mrd. \$ erlaubte Italien vom letzten Rang als Intra-EWG-Exporteur auf den dritten Rang hinter Deutschland (3.1 Mrd. \$) und Frankreich vorzustoßen.

Durch einen Anstieg von 520 % rückte dagegen auf der Importseite Deutschland vom vorletzten zum dritten Platz in der Größenordnung der Importeure hinter Frankreich und Holland auf.

Zwar liegt die Einfuhrerhöhung Deutschlands aus allen EWG-Ländern zum Teil weitaus höher als die Steigerung der Ausfuhren, doch überragten die Exportwerte von 1958 die Werte der Importe derart stark, daß der Ausfuhrüberschuß Deutschlands mit allen seinen Partnerländern beachtlich answoll. Dabei entfielen die größten Überschüsse von je rund 1/2 Mrd. \$ auf den Handel mit Frankreich und den Niederlanden, mit denen die deutschen Ausfuhrwerte ihre höchste Höhe von 1 Mrd. \$ bzw. 0.7 Mrd. \$ erreichten. Vermehrt faßte der deutsche Maschinenexport auch in Italien Fuß, auf dessen Markt Deutschland seinen höchsten Zuwachs von 373 % erzielte. Die größte deutsche Handelsverflechtung fand dagegen mit Frankreich statt, da sich mit diesem Land Ein- und Ausfuhren überdurchschnittlich ausweiteten. Damit wurde Frankreich auf der Einfuhr- und Ausfuhrseite zum weit- aus größten Handelspartner Deutschlands, mit dem es je rund ein Drittel seines Fahrzeug- und Maschinenhandels tätigte. Hierfür ist zu einem großen Teil die Spezialisierung zwischen beiden Ländern auf einzelne Produktionsbereiche innerhalb des Sektors der Fahrzeug- und Maschinenindustrie verantwortlich.

Frankreich seinerseits offenbart die stärkste prozentuale Handelsverflechtung mit Italien, mit dem die Importe um das Neunfache und die Exporte um das Zehnfache emporgeschneit sind, und das Defizit von 18 Mio. \$ auf 146 Mio. \$ anwachsen ließen. Auch wenn die Handelswerte von 1958 nur geringe Höhen aufwiesen, so dürfte die Ausrichtung auf den italienischen Markt dennoch eindeutig sein, da Belgien und Holland bei vergleichsweise ebenso kleinen Werten von 1958 eine derartige "Handelsexplosion" mit Frankreich nicht mitvollziehen konnten. Gemessen an den Außenhandelsumsätzen entpuppte sich Italien somit zum interessantesten Handelsland Frankreichs nach Deutschland, das sich jedoch bei weitem nicht von seiner Spitzenposition verdrängen ließ.

Italien seinerseits vermochte seinen Handel prozentual am engsten mit den Niederlanden zu verknüpfen, wenn man von seiner Handelsorientierung auf Frankreich absieht. Erzielten gegenüber Frankreich die Importe das Zehnfache ihres Ausgangswertes, so vermehrten sich gegenüber Holland die Exporte um den zehnfachen Betrag, während die Importe eine sechsfache Erhöhung erfuhren. Auch wenn damit die überlegene Handelsposition des Überschußlandes Deutschland nicht angetastet werden kann, offenbarte sich doch auch hier eine ländermäßige Spezialisierung auf breiterer Ebene als zu Beginn der EWG. Stellte Deutschland damals noch 80 %

der Importe und 50 % der Exporte Italiens im Binnenhandel, so sind seine entsprechenden Anteile am italienischen EWG-Handel mittlerweile auf 64 % bzw. 38 % abgesunken. Dies kam vor allen Dingen Frankreich und Holland zugute. Belgien dagegen konnte nur als Importquelle Italiens an dieser Streuung der italienischen Handelsaktivität im EWG-Raum teilnehmen, denn seine Expansionsrate ist die zweitgrößte nach Frankreich.

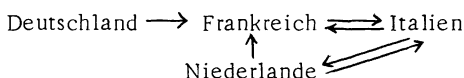
Auch im niederländischen Handel mit Fahrzeugen und Maschinen bleibt Deutschland weiterhin der Handelskern, auch wenn dies aus den Expansionsraten nicht unbedingt zu erschließen ist. So kamen 1967 über die Hälfte aller holländischen Einfuhren aus Deutschland und gingen 37 % aller Ausfuhren dorthin. Bei den Einfuhren konnte im Verlauf der Integration eine gewisse Streuung auch auf andere EWG-Mitglieder erzielt werden, die hauptsächlich Frankreich, aber auch Italien zugute kam. Frankreich gelang es, seinen Anteil am niederländischen Import von 5 % auf 12 % zu vergrößern. Italiens Anteil als Importmarkt lag 1967 dagegen bei 9 %.

Einen relativen Anteilsverlust am niederländischen Handel erlitt Belgien. Seine geringen Steigerungsraten auf dem holländischen Markt sind zwar zum Teil den hohen Anfangswerten von 1958 zuzuschreiben, womit Belgien damals in der Importverflechtung den zweiten Platz hinter Deutschland und in der niederländischen Exportausrichtung sogar den ersten Platz einnahm. Diese Stellung büßte es aber im Laufe der Integration teilweise ein. Zwar konnte Belgien/Luxemburg seinen zweiten Platz als Importquelle beibehalten, dabei jedoch einen Rückgang des realtiven Anteils an den holländischen Importen von 34 % auf 28 % nicht aufhalten. Bei den Exporten Hollands mußte es seinen ersten Platz sogar an Deutschland abtreten. Diese Verluste gingen zugunsten einer überproportionalen Handelssteigerung mit Frankreich und Italien.

Was die Handelsverflechtung Belgiens mit der Gemeinschaft betrifft, so überragt - wie bei allen übrigen Mitgliedstaaten - wiederum Deutschland sämtliche anderen Länder in der absoluten Größe seiner Handelsumsätze. Mehr als die Hälfte der belgischen Einfuhren stammten 1967 aus Deutschland. Ohne diese Vorrangstellung zu gefährden, konnten dabei Frankreich und die Niederlande etwas an Boden gewinnen, betrug doch die Importausweitung aus dem Nachbarland Holland fast das 10fache des Wertes von 1958. Italien, das ehemals zweitgrößte Bezugsland Belgiens, fiel dagegen auf die letzte Stelle zurück.

Einen besonderen Aufschwung um das Zehnfache des Wertes von 1958 erlebten auch die belgischen Lieferungen nach Deutschland, das somit der zweitstärkste Absatzmarkt nach Holland geworden ist. Italien liegt trotz der hohen Wachstumsrate von 643 % weiterhin an letzter Stelle, da seine Handelsverflechtung mit Belgien nur weniger als ein Drittel des nächstgrößeren belgischen Handelspartners, Frankreich, beträgt.

Abgesehen von der Vorrangstellung Deutschlands als Einfuhr- und Ausfuhrland von Kraftfahrzeugen und Maschinen bei allen Partnerländern, vollzogen sich bis 1967 dennoch auch weitere, auffällige Handelsgruppierungen, die sich mit dem Begriff der ländermäßigen Arbeitsteilung decken. Das folgende Schema gibt wieder, welche Länder ihre Umsätze mit anderen Partnerländern über dem Durchschnitt ausgedehnt haben:



Anhand dieser Zahlen läßt sich jedoch keine klare Tendenz zu einer zweiseitigen Spezialisierung auf Hauptgüterkategorien wie z.B. Kraftfahrzeuge und Agrarprodukte (inter-industry specialization), noch auf verschiedene Untergruppen der Hauptgüterkategorien (intra-industry specialization) namhaft machen. Das erstere war auch kaum zu erwarten, da alle EWG-Mitgliedstaaten darum bemüht sind, eine möglichst vielfältige und leistungsfähige Produktion aufzubauen oder zu erhalten. Dagegen kann mit Sicherheit angenommen werden, daß die überdurchschnittliche Handelsverflechtung (siehe Schema) größtenteils auf einer tiefergehenden 'intra-industry' Spezialisierung beruht.

8. Handelsverschiebungen im Sektor der restlichen Industrieerzeugnisse (SITC 6+8)

Im Sektor der industriellen Fertigwaren (ohne Chemie, Fahrzeuge und Maschinen) ist ebenfalls gesamthaft eine Hinwendung zur EWG konstatierbar, die in der Wachstumsrate des innergemeinschaftlichen Handels von rund 270 % ihren Niederschlag findet. Dem steht bei den Extra-EWG-Einfuhren kein vergleichbarer Wert gegenüber (151 %). Diese Gegenüberstellung ist umso interessanter, als 1958 die Einfuhren aus der EWG und aus den Drittstaaten je 50 % des Gesamthandels einnahmen. Deutlicher hat sich dieses Verhältnis sogar noch bei den Exporten verschoben. Beanspruchte der Dritthandel 1958 ganze 70 %, so waren es 1967 nur noch 53 %.

Die verstärkte Bedeutung des Intra-EWG-Handels blieb nicht ohne Einfluß auf die Handelsbilanzen einiger Partnerländer. Deutschland und Italien, 1958 noch zu einem geringen Betrag Defizitländer, entwickelten sich im Lauf der Integration zu deutlichen Überschußländern im Intra-EWG-Handel mit industriellen Fertigwaren. Damit stellten sie sich in eine Reihe mit Belgien, das mit über +1 Mrd. \$ den größten Überschuß aufweist. Anders verhielt es sich mit Frankreich, dessen EWG-Bilanz von einem anfänglichen Überschuß von +56 Mio. \$ in ein bedeutendes Defizit von rund -650 Mio. \$ absank. Diese Höhe wird allerdings von den

Niederlanden, dem zweiten Defizitland im innergemeinschaftlichen Warenverkehr mit diesen Erzeugnissen durch einen Defizitbetrag von etwa -800 Mio. \$ noch übertroffen.

Wie schon daraus zu ersehen ist, sind auch in dieser Hauptgüterkategorie, welche äußerst verschiedenartige Fertigwaren umfaßt, entscheidende Handelsverschiebungen unter den Partnerländern zu bemerken. Obgleich die Expansionsraten (1958-1967), wegen der Unterschiedlichkeit der Tendenzen in den einzelnen Untergruppen, im allgemeinen nicht dieselbe Höhe erreichen wie im Sektor der Fahrzeuge und Maschinen, sind gleichfalls intensivere und gestreutere Warenströme zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten geweckt worden.

So erfuhr der deutsche Handel, der bei Ein- und Ausfuhr vorwiegend auf die Beneluxstaaten ausgerichtet war, eine Veränderung dadurch, daß nunmehr auch Frankreich und Italien Anschluß an den deutschen Markt gefunden haben. Die starke Exportsteigerung mit Frankreich (500 %) verhalf Deutschland sein Defizit in einen Überschuß zu verwandeln. Mit Italien anderseits erfuhren besonders die Importe eine überdurchschnittliche Ausweitung (483 %), so daß der anfängliche Überschuß einem Defizit weichen mußte. Eine eindeutige, vermehrte Handelsverflechtung auf der Ein- und Ausfuhrseite vollzog sich in den vergangenen 10 Jahren jedoch nicht.

Anders verlief die Entwicklung im Intra-EWG-Handel Frankreichs. Dort bedarf, mit Ausnahme der Importsteigerung aus Deutschland, vor allem die etwa zehnfache Einfuhrerhöhung aus Italien einer Erwähnung, die Holland auf den letzten Platz als französisches Lieferland verwies. Da zugleich auch die Ausfuhrerweiterung mit Italien eine überdurchschnittliche Expansionsrate hielt, vollzog sich zwischen Frankreich und Italien eine vermehrte gegenseitige Verbindung der Märkte, wie sie vor der Integration keineswegs existiert hatte. Neben der ohnehin schon starken Marktstellung der Einfuhren aus Belgien/Luxemburg gelang es auch, die Exporte dorthin stärker zu forcieren, so daß Belgien nach Deutschland der zweitgrößte Handelspartner Frankreichs bleibt. Die Niederlande allerdings haben auf Kosten Italiens eindeutig an Marktmacht verloren.

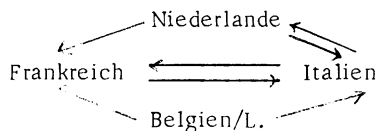
Der französischen Handelsorientierung auf Italien entsprach umgekehrt auch eine stärkere Bindung Italiens an Frankreich, die von einer eindeutigen Aktivierung gegenüber Frankreich begleitet war. Überhaupt finden die vermehrten Exportbemühungen Italiens im Fertigwarenssektor ihren Ausdruck darin, daß es mit fast allen seiner Partnerländer einen Bilanzüberschuß herzustellen vermochte. Davon ist nur das geringe Defizit gegenüber Belgien auszunehmen, mit dem die Handelsverbindungen weiterhin vergleichsweise bescheidenen Ausmaßes sind. Letzteres trifft zwar auch für Holland zu, doch ist die Tendenz nicht zu verkennen, daß Holland gegenüber Belgien - vor allem als Absatzmarkt italienischer Fertigwaren -

relativ an Interesse gewann.

Holland, traditionell am stärksten mit seinem Benelux-Partner Belgien verbunden, räumte im Verlauf der Untersuchungsperiode Deutschland eine Vorzugsstellung ein, während statt dessen mit Belgien eine relative Marktentflechtung zustande kam, über die man aber nicht vergessen sollte, daß Belgien immer noch der zweitgrößte Markt Hollands bleibt. Der Verlust der Marktanteile vollzog sich aber nicht nur zugunsten deutscher Importeure und Exporteure, sondern auch - und prozentual am meisten - zugunsten Italiens und Frankreichs. Obwohl es sich im Vergleich zu Deutschland um eher bescheidene absolute Werte handelt, ist die Tendenz zur Verbreiterung der regionalen Handelsbasis zweifellos vorhanden.

Ganz ähnlich ist die belgische Handelsstruktur im Sektor der industriellen Fertigwaren gelagert. Der Hauptmarkt, Holland blieb zwar weiterhin bedeutsamster Abnehmer, verlor dagegen als Importquelle seinen Vorrang an Deutschland. Beachtlicherweise fand Frankreich durch höhere Zuwächse als Deutschland größtmäßig fast den Anschluß an die Spitzenreiter Holland und Deutschland. Einzig Belgiens Handelssätze mit Italien zeigten deutlich, daß vor der Integration nur äußerst marginaler Handel zwischen beiden EWG-Ländern betrieben wurde. Selbst durch hohe Expansionsraten, die höchsten unter allen EWG-Partnern Belgiens, vermochten dieser Randbedeutung in Belgiens Handelsorientierung noch keine entscheidende Wende zu geben.

Die gegenüber dem jeweiligen EWG-Durchschnitt der entsprechenden Mitglieder erreichten überproportionalen Import- und Exportsteigerungen erstellen folgendes Bild geographischer Handelsintensivierung im Sektor der gewerblichen Erzeugnisse:



Schon aus der ganzen Wirtschaftsstruktur dieser Industrieländer, aber auch aus der Komplexität der hier besprochenen Hauptgüterkategorie muß sich ergeben, daß Anzeichen einer zweiseitigen, gütermäßigen Spezialisierung auf jeweils einige der Güterkategorien und zu Lasten anderer nicht erkennbar sind. Einzig bei der geringen Handelsverdichtung zwischen den Beneluxstaaten und Italien wäre so etwas zu vermuten. Doch sprechen die hohen gegenseitigen Steigerungsraten der Handelsumsätze dagegen. Selbst wenn man nämlich die geringen Werte von 1958 gebührend bewertet, zeigt sich dennoch, daß die Produktionsverhältnisse eine eindeutige Spezialisierung auf einzelne Hauptgüterkategorien nicht erzwingen.

Einen genaueren Aufschluß sollen uns darüber aber die Veränderungen in den drei bedeutendsten Untergruppen der gewerblichen Erzeugnisse, Textilien, Metallprodukte und feinmechanische Erzeugnisse, vermitteln.

In allen drei Untergruppen wird diese Art der besonderen Handelsintensivierung mit den beiden neu entstandenen Industriezentren, Frankreich und Italien, offensichtlich, wie sich schon bei der Analyse der Gesamtkategorie 'industrielle Fertigwaren' herausgeschält hatte.

9. Metallprodukte (SITC 67-69)

Das klassische Überschußland im Handel mit Metallprodukten (Eisen und Stahl, Nicht-Eisen-Metalle und Metallwaren) war schon vor 1958 Belgien/Luxemburg gewesen. Diese Stellung hat es im Lauf der Integration nicht eingebüßt. Vielmehr konnte es seinen Überschuß sogar von etwa +270 Mio. \$ auf +630 Mio. \$ steigern, eine Tatsache, die seine Wettbewerbsfähigkeit auf dem EWG-Markt zur Genüge unterstreicht.

Zu Belgien/Luxemburg gesellte sich im Laufe der 10 Integrationsjahre als Überschußland auch Deutschland hinzu; sein knappes Defizit im Metallwarenhandel von 1958 dürfte denn auch eher konjunkturbedingt gewesen sein. Auffallend ist auf der Gegenseite die durchgängige, starke Vergrößerung der Defizite aller übrigen Partnerländer. Das höchste Passivum mußte dabei Frankreich mit rund - 400 Mio. \$ hinnehmen, hat doch sein Intra-EWG-Import 1967 die Milliarden Grenze überschritten. Dagegen sind alle EWG-Staaten schon zu Beginn des EWGV reine Überschußländer im Extra-EWG-Handel gewesen und auch weiterhin geblieben.

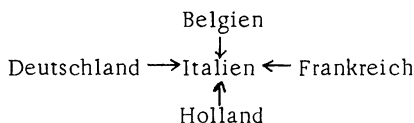
Die erstaunlichste und eindeutigste Veränderung kam im italienischen Handel zum Vorschein. Der Aufschwung seiner Metallindustrie, namentlich der Stahlindustrie,¹⁾ und der mit der allgemeinen Wachstumsentwicklung verbundene, wachsende Bedarf an Metallwaren aller Art hatten dazu geführt, daß sämtliche übrigen Mitgliedstaaten der EWG ihren beidseitigen Handelsverkehr ausschließlich mit Italien überdurchschnittlich ausweiteten. Italiens Markt für Metallprodukte, der 1958 noch der kleinste der EWG war und dessen Exportwert in die EWG nur ganze 28 Mio. \$ betrug, konnte dadurch in eklatanter Weise in das Marktgeschehen aller übrigen Mit-

1) Die italienische Stahlindustrie, der zu Beginn der Integration kaum eine Chance im Wettbewerb mit den anderen EWG-Staaten gegeben wurde, darf dank ihrer erstaunlichen Aufwärtsentwicklung als Paradebeispiel dafür gelten, daß der verstärkte Konkurrenzdruck im Integrationsgebilde zu Höchstleistungen anreizt und völlig neue Handelschancen eröffnet.

gliedstaaten insgesamt integriert werden. Dieser Auflösung der italienischen Desintegration geschieht auch dadurch kein Abbruch, wenn festgestellt werden muß, daß selbst 1967 die italienischen Intra-EWG-Exporte immer noch nicht das Niveau des nächstfolgenden Staates, Holland, erreichen. Immerhin sind die italienischen Ausfuhren aber um eine Rate gestiegen, die zwei- bis dreimal höher liegt als bei sämtlichen übrigen EWG-Ländern. Von italienischer Seite aus kam dabei die größte Exportsteigerung gegenüber Deutschland zustande, das auch sein absolut dominierendes Lieferland war und ist. Hieraus ist auf eine Spezialisierung innerhalb der Kategorie der Metallwaren auf einzelne komparativ besonders begünstigte Produkte zu schließen. In geringerem Maße scheint dies auch gegenüber Frankreich der Fall zu sein, während die Umsätze mit Belgien und Holland als zu klein angesehen werden müssen, um daraus Tendenzen ableiten zu können.

Bleibt noch die auffällige Exportsteigerung Deutschlands nach Frankreich zu erwähnen, die, von einer relativ geringen Höhe ausgehend, den höchsten Wert innerhalb des Binnenhandels mit Metallprodukten (rund 440 Mio. \$) erzielte. Dadurch gelang es Deutschland sein Defizit mit Frankreich in einen großen Überschuß zu verwandeln (1967: +176 Mio. \$; 1958: -83 Mio. \$).

Schematisch ergibt sich hier also folgendes Bild überproportionaler Handelskonzentration:



10. Feinmechanische und optische Geräte (SITC 86)

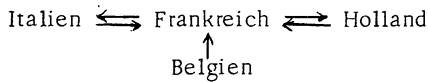
Das Gegenstück bildet dazu der Binnenhandel mit feinmechanischen und optischen Geräten, der als überdurchschnittlich emporstrebendes Handelszentrum Frankreich im Mittelpunkt sieht.

Das einzige Überschußland dieser Untergruppe von gewerblichen Fertigwaren ist Deutschland mit einem Aktivum von +112 Mio. \$. Nicht umsonst zeitigt daher der Handel aller EWG-Länder jeweils mit Deutschland die größten absoluten Werte, so daß auch die entsprechende Höhe der Wertindizes von 1967 eher auf bilanztechnische Gründe denn auf Arbeitsteilung zurückzuführen ist.

Dagegen fußt die im Rahmen der geringen Wertbewegungen hervorstechende Handelsintensivierung Italiens und der Beneluxstaaten mit Frankreich und umgekehrt nicht auf einer 'unechten' Arbeitsteilung, da schließlich alle diese Länder

einen defizitären Intra-EWG-Handel aufweisen.

Die gegenseitigen Handelserweiterungen, die auch von der französischen Seite aus mit Italien und Holland den EWG-Durchschnitt übertreffen, sind also zumindest als der Beginn einer ländermäßigen Neugruppierung innerhalb des EWG-Raumes anzusehen, der durch eine brancheninterne Spezialisierung hervorgerufen wurde. Deutlich zeigen sich die Tendenzen zu neuartigen Handelsströmen im Präferenzgebiet in folgendem Bild:



11. Textilien (SITC 65+84)

Das stark aufwärtsstrebende Wachstum Italiens und Frankreichs im industriellen Bereich zeigt sich ganz deutlich auch in der innergemeinschaftlichen Handelsbilanz des Textilsektors. Wie übrigens auch in den beiden vorher besprochenen Untergruppen, ließen sich auch bei Textilien keine Handelseinschränkungen erkennen, die eine zweiseitige gütermäßige Spezialisierung (inter-industry specialization) nach dem Gesetz der komparativen Kosten ankündigen würden. Doch sind auch hier Handelsverschiebungen zustande gekommen, die den Gesetzen der internationalen Arbeitsteilung durchaus entsprechen. Wiesen die beiden Defizitländer Deutschland und Holland, sowie das Überschußland Belgien noch 1958 die größten Umsätze im Binnenhandel aus, so hat sich diese Lage bis 1967 bei allen EWG-Partnern auffallend egalisiert. Dies bedeutet mit anderen Worten, daß Frankreich und Italien ihre Stellung auf den Binnenmarkt in bemerkenswerter Weise zu verstärken in der Lage waren.

Ihre Marktanstrengungen im Intra-EWG-Handel haben dazu geführt, die Niederlande vom zweiten Platz in der Rangfolge der exportstärksten EWG-Mitgliedstaaten auf den letzten Platz abzudrängen. Seine Position hinter Belgien/Luxemburg mußte Holland statt dessen an Italien abtreten. Dies trug der italienischen Handelsbilanz eine Aktivierung auf +361 Mio. \$, den größten Überschuß der Partnerländer ein, da die beachtliche Verbesserung seiner Exportposition von einer prozentual zwar hohen, wertmäßig aber nur relativ geringen Einfuhrzunahme begleitet war.

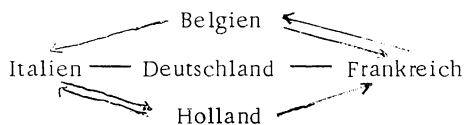
Das größte Einfuhrland der EWG war und blieb weiterhin Deutschland vor den Niederlanden. Obwohl daneben die deutschen Exportbemühungen, die von der größten Zuwachsrates im Binnenhandel gekrönt waren (613 %), nicht übersehen werden sollten, überwog seine Einfuhr doch so stark, daß eine Verschlechterung der Bilanz auf -360 Mio. \$ nicht zu vermeiden war.

Die französische Textilbilanz schließlich blieb bei aller Ausdehnung des Handelsvolumens fast unverändert.

Im Rahmen dieser Bilanzverschiebungen erfuhren einige Handelsströme innerhalb der EWG eine besondere Betonung. Eindeutige Tendenzen zu einer ländermäßigen Arbeitsteilung erwuchsen dabei im Verhältnis der Partnerländer gegenüber Italien und Frankreich. An besonderem Gewicht nahm hauptsächlich der deutsche Einfuhr- und Ausfuhrhandel mit diesen beiden Staaten zu, wobei die mehr als elffache Vergrößerung der Exporte nach Frankreich es verdient, hervorgehoben zu werden. Schließlich wurde Frankreich damit vom kleinsten zum zweitgrößten Absatzmarkt für deutsche Textilprodukte. Andererseits vermochte Italien seine Position als bevorzugter Lieferant für Deutschland vor allen anderen EWG-Ländern auszubauen, während die deutschen Exporte nach Italien immer noch nicht mehr als ein Viertel des entsprechenden Importwerts erreichen konnten.

Ebenso wie im Falle Deutschlands ergab sich im Lauf der Integration bei den Beneluxländern eine relativ stärkere Handelskonzentration auf Italien und Frankreich, obwohl die überaus geringe Exportverflechtung mit diesen Ländern im Jahr 1958 das Bild etwas verzerrt. Deshalb gelang es Frankreich und Italien, auch nicht die Vorrangstellung Deutschlands bzw. des jeweiligen Benelux-Partnerlandes in ihrer Marktbedeutung für Belgien und Holland zu gefährden. Dennoch geben die Anstiegsraten im Handel mit Frankreich und Italien, trotz aller Einschränkungen, deutlich den Trend zu einer ausgewogeneren Binnenhandelsstruktur wieder. Dem Präferenzsystem kann hierfür ein entscheidender Einfluß nicht abgesprochen werden. Die überdurchschnittlich gesteigerte Austausch-tätigkeit zwischen Benelux und Frankreich bzw. Italien erhält zudem eine deutliche Bestärkung dadurch, daß auch vom italienischen bzw. französischen Standpunkt jeweils eines der Beneluxländer eine verhältnismäßig gewichtigere Rolle zu spielen beginnt als alle übrigen EWG-Länder.¹⁾

Die nachstehende Illustration gibt diese neu entstandene ländermäßige Arbeitsteilung bzw. Herausbildung spezieller Handelsgruppen in übersichtlicher Weise wieder:



1) Dabei kann die Konstellation der tatsächlichen Handelswerte durchaus immer noch zu anderen Ergebnissen gelangen. Die Tendenz zeigt sich allerdings in den Zuwachsraten.

12. Zusammenfassung

Abschließend dürfte aus der obigen gütermäßigen Untersuchung des EWG-Handels folgendes klar geworden sein:

- (1) Die Errichtung des Präferenzsystems hat zu eindeutigen Neugruppierungen der 1958 noch ersichtlichen traditionellen Handelsstrukturen geführt, die wir mit ländermäßiger Arbeitsteilung bezeichneten. Es vollzogen sich neuartige geographische Verflechtungen, deren Gewicht insgesamt in der Hauptsache auf den zuvor relativ weniger dem Binnenhandel zugewendeten Staaten, Frankreich und Italien, liegt. Dies ist eine Tendenz, die schon bei der globalen, rein ländermäßigen Betrachtung der Handelsverschiebungen zum Vorschein kam, in der nur der globale Binnenhandel, nicht aber die einzelnen Warentoren einer Analyse unterzogen wurden. Die dort gefundenen Ergebnisse wurden, je nach untersuchter Warenkategorie, im allgemeinen bestätigt.

Ein zweites Ergebnis der Neuorientierung des Binnenhandels scheint uns die damit einhergehende, relative Entflechtung der ehemals vorwiegend auf ihren eigenen Wirtschaftsblock konzentrierten Beneluxstaaten zu sein. Die Öffnung der Grenzen der umliegenden EWG-Staaten veranlaßte Belgien und Holland zu einer teilweisen Lösung ihrer traditionellen und ausschließlichen Bindungen zugunsten einer breiteren Handelsstreuung. Davon konnte neben Frankreich und Italien zum Teil auch Deutschland profitieren.

Deutschland seinerseits, das schon vor der Errichtung der EWG eine äußerst handelsintensive Außenwirtschaft besaß, aber dabei weniger auf den italienischen, in manchen Branchen auch weniger auf den französischen Markt ausgerichtet war, begann sich im Verlauf der letzten 10 Jahre besonders dieser Handelsbeziehungen anzunehmen, ohne gleichzeitig seine Verknüpfung mit den Beneluxstaaten zu vernachlässigen.

- (2) Weiterhin ergab die Untersuchung der Güterbilanzen, daß ausgesprochene zweiseitige Spezialisierungen (inter-industry specialization) auf die jeweils relativ günstigsten Hauptgüterkategorien und auf Kosten der Herstellung der eher benachteiligten Sektoren durch die Errichtung der EWG nicht oder kaum erzwungen wurden. Naturgemäß lassen sich diese Tendenzen noch am ehesten bei den Grundstoffen herauslösen, deren Produkte meist keiner Bearbeitung unterliegen, und deren Handel von der Veränderung der Konkurrenzverhältnisse daher meist global betroffen wird. Daß derartige Spezialisierungen ausschließlich auf den Export einiger weniger Hauptgüterkategorien zugunsten des Imports anderer Güter so wenig erkennbar sind, dürfte zum Teil an der Untersuchung zu umfassender Gütergruppen liegen, zum

Teil aber auch auf die Unvollständigkeit des Integrationssystems selbst zurückgehen, das sich ja während unserer Untersuchungsperiode noch in einem skuzzessiven Aufbau befand. Eine Ausnahme davon scheinen die Ergebnisse auf dem Brennstoffsektor zu machen, dessen Handel zum großen Teil von geologischen und geographischen Faktoren bestimmt ist und folglich eine Spezialisierung eher begünstigt.

- (3) Anhand des verwendeten Zahlenmaterials war es auch nicht möglich, eine 'intra-industry specialization' schlüssig aufzuweisen. Um die vorliegende Arbeit nicht mit Material zu überlasten, mußte auf eine Analyse, die sich dazu notwendigerweise auf ungleich differenziertere Gütergruppen richten sollte, verzichtet werden. Das Vorhandensein solcher Arbeitsteilung innerhalb des Gesamtrahmens der einzelnen Hauptgüterklassen, kann aber mit Sicherheit angenommen werden, zumal einer der Gründe für die weniger offenbar gewordene 'inter-industry specialization' im Bereich der industriellen Fertigwaren, gerade in der Produktdifferenzierung zu suchen ist, die mit der steigenden Industrialisierung Hand in Hand geht. Diese Produktdifferenzierung schränkt das Gesetz der komparativen Produktionsausrichtung in der realen Wirtschaft entscheidend ein, d.h. es begrenzt den Spielraum einer 'inter-industry' Spezialisierung, öffnet aber einer 'intra-industry' Spezialisierung alle Tore und wird damit zu einer der Grundkonstanten wachsender Handelsverbindungen zwischen den Industrieländern.

Im übrigen bestätigen die Untersuchungen der Expertenkommissionen der EWG, daß eine Analyse sich auf viel tiefer untergliederte Warensorten erstrecken muß, um zu eindeutigen Ergebnissen zu gelangen. Dann erst sind tatsächlich Vorgänge der Marktvereinheitlichung durch gütermäßige Spezialisierung in großem Umfang ersichtlich. ¹⁾

1) Siehe dazu Näheres in den Gesamtberichten der EWG-Kommission über die Tätigkeit der Gemeinschaft. 6 - 10. Gesamtbericht, Kapitel 'Die Verflechtung der Märkte'.

Es sei nur auf die Ergebnisse bei den Untergruppen Herrenoberbekleidung, Waschmaschinen, elektrische Haushaltsgeräte, Personenkraftwagen u. a. verwiesen, auf die im Rahmen einer umfassenden Handelsbilanzanalyse der EWG-Länder nicht gesondert eingegangen werden kann.

E. DIE GLEICHGEWICHTSUNTERSUCHUNG DER HANDELSBILANZEN DER EWG-LÄNDER

Da wir schon an anderer Stelle Gelegenheit hatten, auf die Bedeutung des Gleichgewichts der Handelsbilanzen für den Erfolg der Liberalisierungsbemühungen der EWG und damit für die Expansion und Spezialisierung des Binnen- und Außenhandels der Gemeinschaft einzugehen, können wir uns hier umgehend den tatsächlichen statistischen Ergebnissen während des Integrationsverlaufs zuwenden. Es kommt uns dabei darauf an, darzulegen, ob und auf welchem Niveau von einer Gleichgewichtstendenz der Handelsbilanzen zu sprechen ist, oder ob sich in den vergangenen 10 Jahren - einer Zeit gewaltiger Verschiebungen im Warenverkehr der Partnerländer - so extreme Gläubiger- und Schuldnerländer herauskristallisiert haben, daß deren anhaltende Ungleichgewichte den Bestand der Integration auf die Dauer gefährden müssen.

Schon anläßlich der Untersuchung der Expansion des Binnen- und Außenhandels war von der Handelsbilanzentwicklung die Rede, doch stand deren Erforschung dort in einem völlig anderen Zusammenhang. An jener Stelle ging es darum, das Verhältnis von Expansion und Konjunkturentwicklung, das sich notwendigerweise in den Handelsbilanzen niederschlagen muß, zu analysieren.

Hier geht es jedoch ausschließlich um den Gesichtspunkt des Gleichgewichts als unerläßliche Stabilitätsbedingung des Integrationssystems. Prallen nämlich die gegensätzlichen Interessen der Überschuß- bzw. Defizitländer auf die Dauer zu hart aufeinander, dann ist es um den Zusammenhalt in der EWG geschehen. Um daher Spannungen zu vermeiden, die darin bestehen, daß die Gläubiger ihre Kredite gewinnbringender anlegen bzw. nicht als 'eingefroren' betrachten wollen, die Schuldnerländer dagegen zu einer Rückzahlung ohne Deliberalisierung außerstande sind, bemühte sich die Gemeinschaft im Rahmen ihrer Konjunktur- und Währungspolitik darum, das Entstehen solcher unstabiler Handelsbeziehungen von vorneherein zu verhindern und die Ungleichgewichte in Grenzen zu halten. Sie versuchte gleichzeitig einen möglichst freien, marktwirtschaftlichen Ausgleich der Außenwirtschaftsströme innerhalb der Gemeinschaft zu etablieren, während gegenüber den Drittstaaten weiterhin die üblichen Reglementierungsmöglichkeiten in Kraft sind.

Im anschließenden Kapitel werden wir zuerst einen Abriß über die Bilanzentwicklung der Gemeinschaft mit einigen wichtigen Regionen des Außenhandels wiedergeben. Hierbei geht es um die Frage, ob die Errichtung der Handelspräferenzen zu einer trendmäßigen Veränderung der externen Handelsbilanzen der Gemeinschaft geführt hat. Als Zweites soll sich daran eine Untersuchung anreihen, ob die Markteröffnung innerhalb des EWG-Gebiets zu einer Gefahr für das Handelsbilanzgleichgewicht unter den Partnerländern geführt hat, oder ob die EWG als ein Schritt in Richtung auf ein regionales Bilanzgleichgewicht anzusehen ist.

Der Vollständigkeit halber sollte dieses letzte Kapitel unserer Untersuchung der Handelsbilanzen der EWG-Länder eigentlich dadurch abgeschlossen werden, daß wir die Stellung der Handelsbilanz im Rahmen der Zahlungsbilanz der Gemeinschaft analysieren. Die Frage, inwieweit die Entwicklung der Handelsbilanzen der EWG-Länder auch als ein relevanter Gradmesser der Zahlungsbilanzveränderungen und des Zahlungsbilanzgleichgewichts ist, wäre ein Untersuchungsgegenstand, der wohl in einer Handelsbilanzanalyse angesiedelt werden könnte, eigentlich aber schon einer speziellen Zahlungsbilanzstudie zuzurechnen ist. Erst dort kann mit voller Berechtigung ein Vergleich der einzelnen Zahlungsbilanzkomponenten, darunter auch der Handelsbilanz, angestellt werden bzw. ihr Einfluß auf das gesamte Zahlungsbilanzgleichgewicht, auf das es in letzter Linie allein ankommt, quantitativ erfaßt werden.

Wir haben uns dazu entschlossen, diesen Fragenkreis einer eigenen, und daher notwendigerweise umgreifenderen Studie der Zahlungsbilanz zu überlassen, als es im Rahmen dieser Arbeit möglich und berechtigt wäre. ¹⁾

1) Dies erscheint uns umso mehr gerechtfertigt, als eine derartige Studie zur Zeit in Bearbeitung ist und unnötige Überschneidungen zweier so verwandter Themenkreise auf diese Weise vermieden werden. Es handelt sich dabei um die Dissertation von W. Habermann mit dem vorläufigen Titel: 'Die Entwicklung der Zahlungsbilanzen der EWG-Länder seit Gründung der EWG' (Diss. rer. pol. Fribourg/CH).

I. KAPITEL:
DIE VERÄNDERUNG DER GLEICHGEWICHTSSITUATION
IM EXTRA-EWG-HANDEL

1. Fragestellung

Im Gegensatz zur Gründung der EZU beispielsweise kann das Ungleichgewicht zwischen Westeuropa und der Außenwelt nicht als Hauptanliegen bei der Errichtung der EWG angesehen werden. Dennoch vermag eine Untersuchung der Veränderungen der Gleichgewichtslage zwischen EWG und Drittstaaten weitere wichtige Aufschlüsse über die Wirkungsweise des EWG-Systems zu vermitteln. Wie wir im Verlauf der vorausgehenden Kapitel nämlich feststellen konnten, birgt die handelspolitische Sonderstellung der sechs EWG-Länder tiefgreifende Veränderungen nicht nur in ihrem innergemeinschaftlichen Handel, sondern ganz allgemein in der gesamten Welthandelsstruktur in sich, die letztlich nicht ohne Auswirkungen auf die Gestaltung der Handelsbilanz zwischen der Gemeinschaft und der Außenwelt bleiben können.

Dabei wollen wir nun die Frage verfolgen, ob sich die Auffassung bestätigt ¹⁾, daß die EWG-Integration sich dabei als ein Prozeß der Korrektur der Handelsungleichgewichte zwischen Westeuropa und den Drittstaaten herauschält, indem sie durch die Gewichtsverlagerung zugunsten des Binnenhandels der Gemeinschaft deren äußere Bilanzen merklich entspannt. Mit anderen Worten soll herausgefunden werden, ob bei der EWG eine Handelsbilanzverbesserung gegenüber der Außenwelt sichtbar wurde, die zwar von ihr nicht als primäres Ziel intendiert worden war, aber sich doch als sekundäres Ergebnis der länder- und gütermäßigen Verschiebungen zugunsten der Gemeinschaft einstellte.

2. Die Gleichgewichtslage gegenüber den Industrie- und Entwicklungsländern

2.1. Die Gemeinschaft

Da der Handelsbilanzsaldo der EWG gegenüber Osteuropa nur in einer Bandbreite von -150 Mio. \$ und +280 Mio. \$ schwankt, und diese relativ geringen Höhen kaum als Bestimmungsfaktoren der Bilanzveränderung gegenüber der Außenwelt ins Gewicht fallen, dürfen wir uns ausschließlich der Bilanzentwicklung zwischen EWG

1) KINDLEBERGER, Ch. P.: European Economic Integration. In: Money, Trade and Economic Growth. New York 1951, S. 58-75.

einerseits und Industrie- bzw. Entwicklungsländern andererseits zuwenden. Beide geographischen Zonen stellen schon deshalb die beiden Pole in der Außenhandelsbilanz der EWG dar, weil die Überschüsse mit den ersteren Gebiet (mit Ausnahme eines einzigen Jahres) die sich konstant vergrößernden Defizite mit der letzteren Zone - besonders in den letzten vier Jahren der Integration - um einen wachsenden Betrag verminderten. So kam es, daß die hohen Defizite der EWG mit der Außenwelt zwischen 1962 und 1966 im letzten Jahr einem Überschuß von 860 Mio. \$ weichen mußten. Da sich nun der Saldo im Verkehr mit den Industrieländern bis auf das Jahr 1963 im Überschußbereich bewegt, ist allein die passive Handelsbilanz mit den Entwicklungsländern für die überwiegende Defizitbilanz der EWG mit der Außenwelt verantwortlich.

1959 bis 1961 erwies sich sogar der Überschuß, den die Gemeinschaft mit den westlichen Industrienationen erzielte, als stark genug, um das konstante Defizit mit den Entwicklungsländern zu kompensieren. Als jedoch das Aktivum gegenüber der Länderklasse 1 in den folgenden drei Jahren nur noch sehr geringe Höhen aufwies, ja sogar einem Defizit weichen mußte, begann auch der gesamte Außenhandel der Gemeinschaft stark defizitär zu werden, zumal sich gleichzeitig der Passivsaldo mit den Ländern der Klasse 2 sprunghaft vergrößerte. Diese Tendenz vermochte erst dann wieder eingedämmt zu werden, als 1964 eine bis dahin unerreichte Aktivierung des Handels mit den Industrieländern (+1.4 Mrd. \$) einsetzte, die sich bis 1967 sogar noch mehr als verdoppelte (+3.5 Mrd. \$). So ist es zu erklären, daß im Jahr 1967 die Passivtendenz des Außenhandels der Gemeinschaft wiederum durch einen Überschuß abgelöst wurde.

Teilt man den Bilanzverlauf nun in jeweils zwei Fünfjahresabschnitte ein, die ungefähr der Anlaufperiode bzw. der Zeit der wirksamen Handelsintensivierung innerhalb der Gemeinschaft entsprechen dürften, dann lassen sich tatsächlich überraschende Ergebnisse ermitteln. Auch in Anbetracht der uns schon bekannten Sondereinflüsse der Weltkonjunktur und des Konjunkturverlaufs innerhalb der EWG lassen sich 2 Handelstendenzen als typisch für die EWG-Integration ansehen:

(1) Einerseits darf der während der ganzen 10 Jahre sich fast geradlinig verschlechternde Saldo mit den Entwicklungsländern als eine Grundkonstante des Außenhandels sowohl der Gemeinschaft als auch jedes einzelnen Mitgliedstaates gelten. Sie muß mit dem überaus schnellen Wachstum der gemeinschaftlichen Industrieproduktion und dem davon bedingten steigenden Grundstoffbedarf der EWG in Zusammenhang gesehen werden. Dies besitzt seine Gültigkeit, obwohl die Entwicklungsländer, aus denen diese Grundstoffe zum großen Teil stammen, im gesamten Extra-EWG-Handel relativ an Gewicht verloren haben. Dennoch vollzog sich immerhin eine absolute Handelsexpansion der Gemeinschaft mit den Ländern der Klasse 2, welche den Einfuhrwert von 6.8 Mrd. \$ auf 11.5 Mrd. \$,

also um 69 % anhub. Darin ließe sich eine deutliche Verschlechterung der Bilanzstruktur im Außenhandel der EWG vermuten, wenn man sie nicht gleichzeitig mit der Tatsache abwägen müßte, daß sich in derselben Zeit der Gesamtimport der EWG um 139 % ausgeweitet hat. Setzt man nun die jeweiligen Werte der Gesamteinfuhren und der Defizite gegenüber den Entwicklungsländern ins Verhältnis, dann ist zu erkennen, daß sich die Situation der EWG im Lauf der Integration im Gegenteil entscheidend verbessert hat. Machte das Defizit mit den Entwicklungsländern 1958 nämlich noch genau ein Drittel der Gesamteinfuhren der Gemeinschaft aus, so waren es 1967 nur noch 17 %. Dies bedeutet nichts anderes, als daß trotz der gesteigerten Handelswerte die defizitäre Bilanzsumme gegenüber den unterentwickelten Grundstoffproduzenten im Rahmen des Gesamthandels der EWG eine weitaus bescheidenere Bedeutung erhielt. Mit anderen Worten haben die Handelsverschiebungen infolge des EWG-Systems entscheidend dazu beigetragen, das relative Gewicht des Defizits mit den Entwicklungsländern zu vermindern und somit die Außenhandelsbilanz von dieser Seite her zu entspannen.

(2) Keineswegs konstant verläuft dagegen auf der anderen Seite die Bilanzentwicklung mit den Industrieländern, der von der einseitigen Bevorzugung des EWG-Gebietes am meisten betroffenen Staatengruppe.

Eine Aufteilung der betreffenden Handelsbilanz in die zwei Zeitabschnitte von je fünf Jahren macht nämlich einen radikalen und eindeutigen Tendenzumschwung größten Ausmaßes sichtbar. Seit dem Jahr 1963 liegt nämlich ein Bruch in der bisherigen Handelsbilanzentwicklung mit den Industrienationen vor. War die Entwicklung vor 1963 noch durch einen Trend zur ständigen Reduktion der Überschüsse mit der industrialisierten Welt gekennzeichnet, so fand dieser kontinuierliche Zug 1963 mit dem erstmaligen Defizit von -514 Mio. \$ seinen Stillstand. Ab 1963 setzte dann eine auffällige, weil fast geradlinige, Aktivierung ein, die bis 1967 die bemerkenswerte Höhe von +3.5 Mrd. \$ erbrachte.

Dieser Tendenzverlauf, der im übrigen nicht ohne sichtbare Auswirkungen auf die Außenhandelsbilanz der Gemeinschaft blieb ¹⁾, wurde sicherlich stark vom allgemeinen Konjunkturniveau geprägt, doch erscheint er uns zu eindeutig und geradlinig zu sein, um allein auf konjunkturelle Einflüsse reduzierbar zu sein. Vielmehr läßt sich darin folgende interessante Erkenntnis wiederfinden: Die ersten 5-6 Jahre der Integration scheinen denjenigen Theoretikern recht gegeben zu haben, die in der Errichtung des Gemeinsamen Marktes keine Gefahr für die Handelsinteressen der industrialisierten Staaten erblickten, sondern sogar mit einer wachsenden Marktüberlegenheit dieser Industrienationen im Konkurrenzkampf mit den

1) Dieser typische Trend wurde in bezug auf den Gesamthandel der Gemeinschaft schon an anderer Stelle dargestellt.

Vgl. im übrigen die graphische Darstellung im Anhang.

EWG-Produzenten rechneten, was seinen Niederschlag in einer Defizitierung der EWG gegenüber jenen starken Industriemächten finden sollte.

Diese Annahme galt jedoch offensichtlich nur für die Zeit der Anlaufs- und Aufbauschwierigkeiten. Ab 1963 aber, als die Integration sich als dauerhaftes und unumgängliches Instrument der Produktions- und Handelsgestaltung durchzusetzen begann, trat genau das Gegenteil ein. Der Aufbau des EWG-Binnenmarktes führte zu einer umfangreichen Konzentration des Handels innerhalb der Gemeinschaft auf Kosten der Exporte vieler industrialisierter Drittstaaten. Nur so ist zu verstehen, daß sich der Import aus den Industrienationen in den 10 Integrationsjahren nur um 99 % vermehrte und dabei nicht nur von der Wachstumsrate des Binnenhandels (257 %), sondern auch von dessen absoluten Handelswerten weit übertroffen wurde.

Andererseits nahmen die Exporte der EWG in diesen Staaten mit 137 % einen größeren Aufschwung als die Importe von dort. Somit scheint die Wettbewerbsfähigkeit der EWG-Produktion unter den verschiedenartigen Einflüssen des Gemeinsamen Marktes zugenommen zu haben. Seinen sichtbaren Ausdruck erhält dies durch die beachtliche Handelsbilanzaktivierung seit 1963. Bei derartigen Umwälzungen der bisherigen Bilanzstruktur in den letzten Jahren müssen dem EWG-Effekt als solchem also zumindest beachtliche Teileinflüsse zugeschrieben werden.

Tabelle 44: Entwicklung der Handelsbilanzen der EWG mit einigen wichtigen geographischen Zonen des Außenhandels (in Mio. \$)

Handel mit:	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
Extra-EWG Klasse	-245	-844	-38	-27	-1717	-3048	-2677	-1489	-1337	+860
1	+112	+1380	+539	+571	+77	-514	+171	+1396	+1793	+3519
EFTA	+1362	+1526	+2051	+2253	+1995	+1776	+2258	+2711	+2754	+3332
USA	-544	-281	-1588	-1822	-2011	-2488	-2589	-2262	-1924	-1435
Klasse 2	-699	-743	-747	-810	-1971	-2467	-2951	-3021	-3369	-3226

2.2. Die einzelnen EWG-Mitglieder

Mit gewissen Einschränkungen kann dies auch bei den einzelnen Mitgliedsländern der EWG-Gemeinschaft festgestellt werden. Allerdings wirkte sich dabei die Entwicklung der deutschen Handelsbilanz mit den westlichen Industrienationen ab 1963 als dominierend für den entsprechenden Bilanzsaldo der gesamten Gemeinschaft aus. Deutschland erzielte nämlich nicht nur als einziges Land der EWG einen durchwegs aktiven Saldo mit den industrialisierten Drittstaaten, sondern war dabei auch der einzige EWG-Staat mit einer eindeutigen, fast ununterbrochen ansteigenden Aktivierung. Nur zwischen 1959 und 1962 machte sich eine gewisse Stabilisierung des Überschusses bei rund +1 Mrd. \$ bemerkbar. Um das Jahr 1963 aber setzte eine weitere ungestüme Aktivierung ein, die ihren vorläufigen Endpunkt 1967 bei nicht weniger als +3.4 Mrd. \$ erreichte. Mit anderen Worten stellte Deutschland 1967 den Überschuß der Gemeinschaft mit der Länderklasse 1 von etwa 3.5 Mrd. \$ fast ganz alleine. Dem sind nur noch relativ sehr geringe Aktivposten Frankreichs und Italiens hinzuzuzählen, die nicht einmal die Grenze von +200 Mio. \$ erreichten.

Zudem ist aber auch bei den restlichen EWG-Mitgliedern, eine deutliche Umwendung des Bilanztrends zu verzeichnen. So kam bei Italien die zunehmende Passivierung der Handelsbilanz in der Anlaufperiode der Integration nicht nur zum Stehen, sondern schlug ab 1963 sogar den umgekehrten Weg einer sukzessiven Bilanzverbesserung ein, der 1967 zu einem Überschuß von +187 Mio. \$ führte.

Nicht so ausgeprägt, aber in den Grundzügen ebenfalls vorhanden, ist jene Umkehr des bisherigen Saldenverlaufs auch in Frankreich, während sich bei den Beneluxstaaten die langsam zunehmende Passivierung gegenüber den Industrienationen ab 1963/64 zumindest stabilisierte.

Bei allen EWG-Partnerländern konnte also die gleiche Erfahrung gemacht werden: einer auffälligen Bilanzverschlechterung bzw. Stabilisierung zwischen 1959 und 1963 folgte 1964-1967 eine fast einheitliche Verbesserung der Bilanzstruktur gegenüber den industrialisierten Zonen der Außenwelt, deren Ursachen sowohl auf der Einfuhr- wie auf der Ausfuhrseite liegen. Die zunehmende Verflechtung innerhalb des Binnenmarktes der Gemeinschaft und die durch die Präferenz bedingte Schlechterstellung der Außenwelt, lenkten den Handel von den traditionellen Importquellen der Drittstaaten ab. Andererseits forcierte der Wettbewerbsdruck infolge des Wegfalls der innergemeinschaftlichen Schutzmauern die Produktionsanstrengungen und Konkurrenzfähigkeit der EWG-Länder, was zu einer Aufbesserung ihrer Exportstellung führte. Dies trifft zwar vermehrt, aber nicht allein auf Deutsch-

land zu. Augenscheinlich ist dieselbe Entwicklung auch in Italien ¹⁾ und Frankreich.

Abbildung 10: Vergleich der Handelsbilanzentwicklung der EWG-Länder mit den industrialisierten Drittstaaten



3. Die Gleichgewichtslage der Handelsbilanzen gegenüber der EFTA und den USA

Unterteilt man die Länderklasse 1 in ihre beiden stärksten Wirtschaftsmächte, USA und EFTA, auf, so ergibt sich für die Handelsbilanz der Gemeinschaft ein ähnliches Bild, wie es schon gegenüber der Gesamtheit der Industrienationen gewonnen werden konnte. Obwohl sich die EWG gegenüber den EFTA-Staaten ständig im Überschuß und gegenüber den USA ständig im Defizit befand, offenbart die Aufteilung des jeweiligen Bilanzverlaufs in zwei Fünfjahresabschnitte, ungefähr dieselbe Grundtendenz gegenüber beiden Wirtschaftsblöcken. Allerdings erscheint der Einschnitt in den Handelsbeziehungen zwischen EWG und EFTA,

1) Man denke nur an das Beispiel der italienischen metallverarbeitenden Industrie, insbesondere der Stahlindustrie, die sich gerade unter dem Druck der bisher überlegenen Partnerländer zu einem ernstzunehmenden Konkurrenten innerhalb und außerhalb der EWG emporarbeitet.

die fast völlig von der deutschen Exportpotenz dominiert werden, weniger eklatant. Wie der (außer 1962/63) ununterbrochene Anstieg des EWG-Überschusses unschwer erkennen läßt, war die EFTA schon zu Beginn der Integration ein ausgeprägter Absatzmarkt für EWG-Erzeugnisse; demgegenüber fiel sie als Lieferant relativ weniger ins Gewicht.

Wie das Deckungsverhältnis der Einfuhren durch die Ausfuhren verdeutlicht, schien sich diese Handelsstruktur schon von Anbeginn der Integration noch weiter zu erhärten. Ab 1962 aber erfuhr die hohe Exportüberlegenheit der EWG einen Rückschlag, den sie erst gegen Schluß unserer Untersuchungsperiode völlig überwunden hatte. Es ist nicht zufällig, daß sich gerade um das Jahr 1961/1962 die ersten Wirkungen der Errichtung der Europäischen Freihandelszone (EFTA) auf die EWG, namentlich auf Frankreich und Italien zeigen. Daher ist es nicht unberechtigt, den seinerseitigen Präferenzeffekt innerhalb des EFTA-Raums, für die im Vergleich zu den Einfuhren etwas schwächere Zunahme der EWG-Ausfuhren in das EFTA-Gebiet verantwortlich zu erklären. Ab 1965 allerdings vermochten die EWG-Ausfuhren wieder an Boden zu gewinnen und 1967 sogar die Importdeckung der früheren Jahre noch zu übertreffen. Mit anderen Worten konnte sich die Konkurrenzfähigkeit der EWG-Produzenten erst dann wieder voll durchsetzen, nachdem sie sich den neuen Gegebenheiten des Präferenzsystems der EFTA angepaßt hatte.

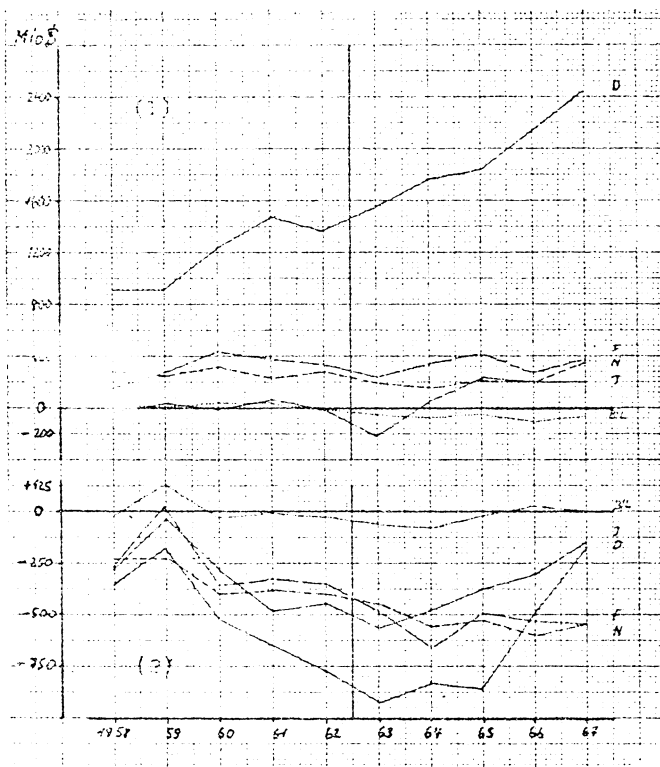
Tabelle 45: Vergleich der Deckungsverhältnisse im Handel der EWG mit der EFTA und den USA (Exporte in % der Importe)

	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
EFTA	135	139	146	146	136	129	135	140	138	147
USA	75	89	57	55	55	50	52	60	66	75

Obwohl im US-Handel ständig defizitär, gestalteten sich die Handelsbeziehungen zwischen EWG und USA in den zwei Fünfjahresabschnitten dennoch viel eindeutiger als gegenüber der EFTA. In der Aufbauperiode der EWG von 1958/59-1962/63 vermochte die Gemeinschaft eine sukzessive Verschlechterung der Handelsbilanz gegenüber den Vereinigten Staaten nicht aufzuhalten. Die Forcierung der Industrialisierung in einzelnen Mitgliedstaaten und die Umgestaltung der Produktionsbedingungen ließen die Importnachfrage derart ansteigen, daß sich das Deckungsverhältnis der Einfuhren durch die Ausfuhren von 89 % auf nur noch ganze 50 % verminderte, wobei von den Konjunkturfaktoren an dieser Stelle abgesehen wird. Erst 1964 konnte diese Defizitierung abgebremst werden. Von dieser Zeit an war schließlich die Konkurrenzfähigkeit der Exportprodukte im Vergleich zu den USA soweit verbessert und die Importe soweit umgelenkt worden, daß nunmehr eine klare Umkehr in der Handelsbilanzentwicklung mit dem amerikanischen Markt eintrat. Eine derartige Entwicklung, die das Deckungsverhältnis der EWG bis 1967

wieder auf 75 % anhub, ist aber nicht nur für die Gemeinschaft als Ganzes sichtbar, sondern ebenso für einen Großteil der Mitgliedstaaten. Besonders muß die schrittweise Verminderung der Defizitierung in Italien und Deutschland auffallen. Aber auch in den Beneluxstaaten und Frankreich ist zumindest eine Abbremsung der ständigen Bilanzverschlechterung eingetreten. Demnach liegt der Schluß nicht fern, daß sich unter Einwirkung des Integrationseffektes und seiner Folgen auf die Handelsverschiebung zwischen Außenhandel und Binnenhandel, die Handelsbilanz mit den Vereinigten Staaten deutlich entspannt hat. 1)

Abbildung 11: Die Entwicklung der Handelsbilanzen der EWG-Länder mit der EFTA (1) und den USA (2) in Mio. \$



- 1) Aus dieser Situation ist nun auch der immer lauter werdende Ruf amerikanischer Wirtschaftskreise nach neuen Handelsprotektionismen verständlich. Näheres siehe bei WHIDDEN, H. P.: Rückfall in Protektionismus oder weiterer Abbau der Handelsschranken? In: Europäische Gemeinschaft 1967, Nr. 12, S. 12 f.

II. KAPITEL: DIE VERÄNDERUNG DES HANDELSBILANZGLEICHGEWICHTS INNERHALB DER GEMEINSCHAFT

Die nun folgende Darstellung gilt der Beantwortung des in der Integrationsdiskussion immer wieder aufgetauchten Problems, ob die gegenseitige Öffnung der Märkte und die daraus resultierende Handelsschaffung unter den EWG-Partnerländern zu einer Gefahr für die Handelsbilanzentwicklung einiger dieser Staaten führte. Diese Gefahr wurde insbesondere hinsichtlich der weniger konkurrenzfähigen Partnerstaaten angesprochen. Andererseits ist jedoch zu bedenken, daß der Zwang zur internationalen Arbeitsteilung langfristig sogar eine Gleichgewichtstendenz in sich birgt, indem die Defizitländer durch den wachsenden Druck des Wettbewerbs zu einer Umgestaltung ihrer Produktion veranlaßt werden, die sich allein nach den relativ günstigsten Herstellungsmöglichkeiten richten kann. Hinzu kommt die ganze Skala der den Mitgliedstaaten zur Verfügung stehenden, gemeinsamen Wirtschafts- und währungspolitischen Maßnahmen, um auf das Gleichgewicht richtungsgebend einzuwirken.¹⁾

Daher besteht unsere Aufgabe darin, nachzuweisen, welche der beiden Möglichkeiten, die Tendenz zum Ungleichgewicht oder zum Gleichgewicht sich in den vergangenen 10 Integrationsjahren durchgesetzt hat.

1. Das EWG-interne Handelsbilanzgleichgewicht

Was im Gesamtvergleich der Intra-EWG-Bilanzen der Mitgliedsländer mit ihren externen Handelsbilanzen sofort auffallen muß, ist der äußerst schwankende Verlauf der innergemeinschaftlichen Bilanzen der drei Großen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Dem steht eine einheitliche Bilanzentwicklung der Benelux-Staaten mit der EWG gegenüber. Die große Schwankungsbreite zwischen alternierenden Defiziten und Überschüssen verunmöglicht es daher auch, aus einer Gegenüberstellung des ersten und zweiten Fünfjahresabschnitts einheitliche Verbesserungsbzw. Verschlechterungstendenzen abzulesen. Damit scheint angedeutet zu sein, daß die Öffnung der Märkte innerhalb der EWG eine beträchtliche Unruhe in das Bilanzgefüge der Mitgliedsländer hineingetragen hat, ist es doch unbestritten, daß der Wegfall eines Großteils der Handelsschranken das nationale, binnenwirtschaftliche Gleichgewicht eines jeden Partners ungleich anfälliger für Störungen von seiten der übrigen Vertragsparteien macht, als unter den früheren Restriktionssyste-

1) Es sei hier auf unsere theoretischen Ausführungen zu Problematik einer Gleichgewichtspolitik im Rahmen des Gemeinsamen Marktes verwiesen.

men. Dies schlägt sich unmittelbar in den innergemeinschaftlichen Handelsbilanzen nieder, wobei die Zusammenhänge von EWG-Konjunktur und Handelsentwicklung schon an anderer Stelle ausführlich zur Sprache kamen. Was uns hier zu tun bleibt, ist die Analyse einer langfristigen Tendenz innerhalb der Intra-EWG-Bilanzen, unter Abstraktion der konjunkturellen Verhältnisse, die meist kurzfristiger Natur sind.

Tatsächlich sind nun im Verlauf der Integration beachtliche, kurzfristige Schwankungen im Handelsbilanzgleichgewicht der einzelnen EWG-Länder eingetreten. Um dies wahrzunehmen, genügt nur ein Blick auf den gewaltigen Einbruch von 1964/65 in der deutschen EWG-Bilanz, dessen Spuren ausnahmslos in den EWG-Bilanzen sämtlicher Partnerländer zu entdecken sind. Daß es sich dabei 1963/64 ausschließlich um die Folgen der inflationären Strömungen im EWG-Gebiet (mit Ausnahme Deutschlands) und daraufhin um die Auswirkungen der deutschen Übernachtfrage (1965) handelte, ist schon an anderer Stelle mit aller Deutlichkeit hervorgehoben worden.

Um diese kurzfristigen, nicht-tendentiellen Veränderungen in den EWG-Bilanzen auszuschalten, werden wir im folgenden den durchschnittlichen Handelsbilanzsaldo der ersten fünf Jahre mit dem der zweiten fünf Jahre vergleichen. Bei derart uneinheitlichen Saldenverläufen in den einzelnen Jahren muß eine bloße Gegenüberstellung des Anfangs- und Endjahres der Untersuchungsperiode nämlich zu willkürlichen Schlußfolgerungen führen. Da sich in diesen fünf Jahren aber Überschüsse und Defizite sprunghaft ablösen und sich somit bei einer Addition völlig aufheben könnten, würde auch auf diese Weise das Ergebnis verzerrt. Folglich wird bei der Zusammenfassung der Bilanzwerte nicht darauf geachtet werden, auf welcher Seite der Gleichgewichtslinie sich die Werte jeweils eingestellt haben. Dadurch kommt die absolute Entfernung der zusammengefaßten Salden von Gleichgewicht zum Ausdruck, denn um Ungleichgewichte handelt es sich schließlich sowohl bei Aktiv- als auch bei Passivposten.¹⁾ Dieses methodische Vorgehen erlaubt es, die Ergebnisse von jeweils 5 Jahren in gültiger Weise zu vergleichen und auf einen Gleichgewichtstrend zu schließen.

Nachstehende Tabelle gibt die derartige errechneten Ergebnisse der beiden Fünfjahreshälften der Integration wieder:

1) Allerdings muß dann bei diesem Vorgehen davon abgesehen werden, daß große Defizite in der Regel unmittelbare Folgen für die betreffenden Länder nach sich ziehen als Überschüsse.

Tabelle 46: Zusammengefaßte innergemeinschaftliche Handelsbilanzen der EWG-Mitglieder (in Mio. \$)

Intra-EWG:	D		F		I		N		B/L	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
(1) Import	14803	29906	9362	21130	6316	13343	10540	19717	9390	17295
(2) Saldo	2241	3791	930	1326	905	1876	1422	2421	331	1806
(2) : (1)	15.1	12.6	9.9	6.2	14.3	14.0	13.4	12.2	3.5	10.4

I = Durchschnitt der Periode 1958-1962

II = Durchschnitt der Periode 1963-1967

Dabei fällt auf, daß sich der Saldo der einzelnen Staaten während dieser beiden Perioden im Durchschnitt ausnahmslos vergrößert hat. Es ist allerdings nur bedingt berechtigt, hieraus auf eine tiefergehende Tendenz zum Ungleichgewicht zu schließen. Setzt man nämlich jenen Saldo mit dem durchschnittlichen Intra-EWG-Import der beiden Perioden ins Verhältnis, so verliert im Gegenteil seine Höhe mit Ausnahme Belgiens relativ an Gewicht. Mit anderen Worten vergrößern sich die Handelsbilanzsalden nicht im gleichen Verhältnis, wie der Intra-EWG-Handel expandiert. Dies bedeutet nichts anderes, als daß sich die Bilanzlücken relativ zur Expansion des Handelsvolumens verkleinern.

Ein weiterer Grund für eine vorsichtigere Beurteilung liegt darin, daß es sich bei drei Ländern, Deutschland, Belgien/Luxemburg und Italien, in den letzten Jahren um überwiegende Aktivierungstendenzen handelte. Nur bei Frankreich und Holland ist eine eindeutige Defizitierung gegenüber den EWG-Staaten zu beobachten.¹⁾

Deutschlands EWG-Bilanz erlebte zwischen 1959 und 1963 einen ununterbrochenen Anstieg des Überschusses. Darauf folgte der konjunkturbedingten Einbruch in der Entwicklung, der 1965 zu einem Defizit, dem einzigen in Deutschland seit 1958, führte. Wie sehr es sich dabei aber um eine Sonderentwicklung handelte, zeigt schließlich die Tatsache, daß schon zwei Jahre darauf der Höchststand von 1963 leicht übertroffen wurde. Deutschland entwickelte sich im Laufe der Integration also zu einem ausgesprochenen Gläubigerland in seinem Intra-EWG-Verkehr. Und zwar trifft dies ohne Ausnahme gegenüber allen EWG-Ländern zu, selbst gegenüber Italien, mit dem es 1965 jenes überraschend hohe Defizit (-551 Mio. \$) erzielte, das fast ausschließlich für die einmalige Passivierung der deutschen EWG-Bilanz von 1965 verantwortlich war.

1) Siehe dazu die graphischen Darstellungen im Anhang.

Ein weiteres Überschußland im Intra-EWG-Handel entstand der Gemeinschaft in Belgien/Luxemburg, dessen Handelsbilanz mit seinen Partnerländern nach einem anfänglichen Defizit ab 1967 durchgehend und ständig ansteigend aktiv ist. Die zunehmende Marktöffnung brachte Belgien/Luxemburg also eine klare Gläubigerstellung gegenüber der Gemeinschaft ein, an der der aktive Handelsverkehr mit Holland maßgeblich beteiligt ist, da es mit ihm seinen Überschuß von anfänglich 154 Mio. \$ auf 457 Mio. \$ erweiterte. Die Gründe liegen in der starken Exportfähigkeit der belgischen Industriegüterproduktion, die neben Deutschland einen Großteil der industriellen Ausrüstung Hollands zu stellen vermag. Zugleich begann sich Belgien ebenso in auffälliger Weise als Exporteur auf dem französischen Markt durchzusetzen, weshalb sich nach einer anfänglichen Passivierung die Situation im Lauf der Zeit derartig umwandelte, daß Belgien 1967 auch gegenüber Frankreich als Gläubiger auftreten konnte.

Eine deutliche Veränderung der Bilanzstruktur ist gleichfalls im Intra-EWG-Handel Italiens ersichtlich. Bis 1963 verschlechterte sich die Bilanz zunehmend bis auf 710 Mio. \$. Ab 1964 aber vollzog sich unter dem Einfluß der explosiven Ausfuhrentwicklung nach Deutschland ein entscheidender Umschwung, der 1965 und 1966 schon zu starken Überschüssen führte, 1967 aber wieder leicht in den Passivbereich abfiel. Hierin ist kein einheitlicher Trend erkennbar, da die Aktivierung ihre fast ausschließliche Erklärung in konjunkturellen Sonderentwicklungen des italienisch-deutschen Handels findet. Andererseits ist es nicht unerheblich, darauf hinzuweisen, daß Italien gegenüber allen anderen Mitgliedstaaten ebenso bis 1963 zunehmend defizitär wurde, dann aber, wenn auch in weit bescheideneren Ausmaßen, die Aktivierungsbewegung - wie gegenüber Deutschland - mitvollzog. Hierbei ist eher eine tendenzmäßige Änderung der Handelsstruktur zu bestätigen, die aus der aufstrebenden Industrieproduktion Italiens erklärlich ist.

In ein eindeutiges, ständig wachsendes Schuldnerland gegenüber der EWG verwandelte sich auf der anderen Seite Holland, dessen Defizit anfänglich nur bei -154 Mio. \$, 1967 aber bei schon -543 Mio. \$ lag. Obwohl die Niederlande ihre Aktivbilanzen gegenüber Italien und Frankreich erhalten, ja sogar zu verbessern imstande waren, gelang es nicht, die sich zunehmend vergrößernde Defizitierung gegenüber Belgien und Deutschland, seinen hauptsächlichen Lieferanten an industriellen Fertigwaren, aufzuhalten. Die starke Abhängigkeit von diesen beiden Ländern wurde durch die Öffnung der Märkte nur noch vergrößert.

Den Weg eines Schuldnerlandes der Gemeinschaft beschritt in steigendem Maß auch Frankreich, das seit 1961 seine Handelsbilanz einer sukzessiven Verschlechterung ausgesetzt sah, die 1967 schließlich in einem hohen Defizit von -672

Mio. $\text{\$}$ endete. Sieht man vom Konjunkturjahr 1965 ab, so tritt diese Passivierung in immer deutlicherer Form ohne Ausnahme gegenüber allen EWG-Ländern auf.

Im Verlauf der Errichtung des EWG-Binnenmarktes bildeten sich im Intra-EWG-Handel folglich klare Gläubiger- und Schuldnerländer heraus, wobei Deutschland, Belgien/Luxemburg und Italien zu den ersteren, Holland und Frankreich zu den letzteren zu zählen sind.

Mit anderen Worten wurden durch die Integration keine ausgesprochenen Gleichgewichtsbewegungen des Intra-EWG-Handels der einzelnen EWG-Länder in dem Sinn eingeleitet, daß sie ihre zu Anfang bestehenden Überschüsse oder Defizite, die übrigens meist sehr gering waren, im Laufe der 10 vergangenen Jahre noch weiter reduzierten. Im Gegenteil, Deutschland und die Niederlande, und trotz der abwertungsbedingten Bilanzumkehr zwischen 1959 und 1961 auch Frankreich, verschärften ihre anfänglich aktive bzw. passive Handelsbilanzstruktur im Laufe der Integration sehr stark. Andererseits vollzogen Belgien und Italien, beides frühere Schuldnerländer, eine klare Tendenzumkehr und wurden zu Gläubigerländer der EWG. Allerdings entfernten auch sie sich zunehmend von der Gleichgewichtslinie. Insgesamt aber erwiesen sich diese erhöhten Ungleichgewichte im Binnenhandel für sich allein keineswegs als so alarmierend, daß der Bestand der Integration in Gefahr geraten wäre. Mit den Worten der Deutschen Bundesbank können sie durchaus noch als das "normale 'Atmen' der Zahlungsbilanz" bezeichnet werden. ¹⁾

2. Der Vergleich von innerem und äußerem Gleichgewicht

Da die Intra-EWG-Bilanz zudem nur eine Teilkomponente darstellt, die erst zusammen mit der Extra-EWG-Bilanz die gesamte Gleichgewichtssituation der Handelsbilanz wiedergeben kann, müssen die Bewegungen beider Teilbilanzen gegeneinander abgewogen werden. Erst so kann in etwa festgestellt werden, welche Wirkungen sie auf das (allein entscheidende) Zahlungsbilanzgleichgewicht ausüben.

Damit die Gesamtbilanz des Außenhandels in sich einen Gleichgewichtsbeitrag zur Zahlungsbilanz leisten kann, müssen sich die Salden des Binnen- und Außenhandels der EWG-Länder tendentiell aufheben. ²⁾ Gerade die oben angestellte Untersuchung zeigte, daß unter der liberalen, marktwirtschaftlichen Handelsgestaltung innerhalb der EWG bis jetzt keine Gleichgewichtssituation im EWG-Raum zustande kam.

1) Geschäftsbericht der Deutschen Bundesbank für das Jahr 1966, Frankfurt 1967, S. 28.

2) Ohne Berücksichtigung der Eigentendenz anderer Zahlungsbilanzposten.

Eine Gleichgewichtslage könnte aber dennoch eingetreten sein, wenn der Erweiterung der internen Defizite im Handel mit den Drittstaaten Überschüsse gegenüberstehen würden und umgekehrt. In einem solchen Fall wäre eine Kompensation der internen Ungleichgewichte durch die externen Ungleichgewichte mit umgekehrten Vorzeichen zustande gekommen.¹⁾

Zu diesem Zweck wurden in der folgenden Tabelle die internen und externen Handelsbilanzen der EWG-Länder einander gegenübergestellt.

Tabelle 47: Gegenüberstellung der Handelsbilanzen im Intra-EWG- und Extra-EWG-Verkehr der EWG-Mitgliedstaaten (in Mio. \$)

		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
D	Intra	+510	+270	+345	+599	+517	+1110	+812	+354	+379	+1135
	Extra	+937	+1057	+967	+1147	+467	+487	+789	+774	+1732	+3250
F	Intra	-92	+161	+194	+318	+188	-35	-275	+100	-245	-672
	Extra	-397	+365	+389	+225	-364	-608	-801	-387	-733	-328
I	Intra	-79	-96	-231	-232	-267	-709	-115	+587	+475	-17
	Extra	-559	-349	-846	-808	-1135	-1825	-1179	-756	-1025	-979
N	Intra	-183	-152	-227	-463	-427	-435	-438	-426	-582	-543
	Extra	-226	-179	-276	-342	-336	-570	-809	-645	-685	-507
B/L	Intra	-35	-97	+14	-46	+134	+258	+344	+474	+281	+449
	Extra	+1	-50	-196	-249	-366	-531	-676	-466	-626	-575

Der Fall der Kompensation in inneren und äußeren Ungleichgewichten ist in eindeutiger Weise nur in Belgien/Luxemburg eingetreten. Ab 1960 gelang es diesem Staat nämlich, durch die vermehrte Tendenz zu Überschüssen mit den EWG-Partnerländern, die steigenden Defizite gegenüber der Außenwelt zu einem beträchtlichen Teil auszugleichen. Deshalb vermochten sich die Gesamthandelsdefizite Belgiens in äußerst bescheidenen Grenzen zu halten.

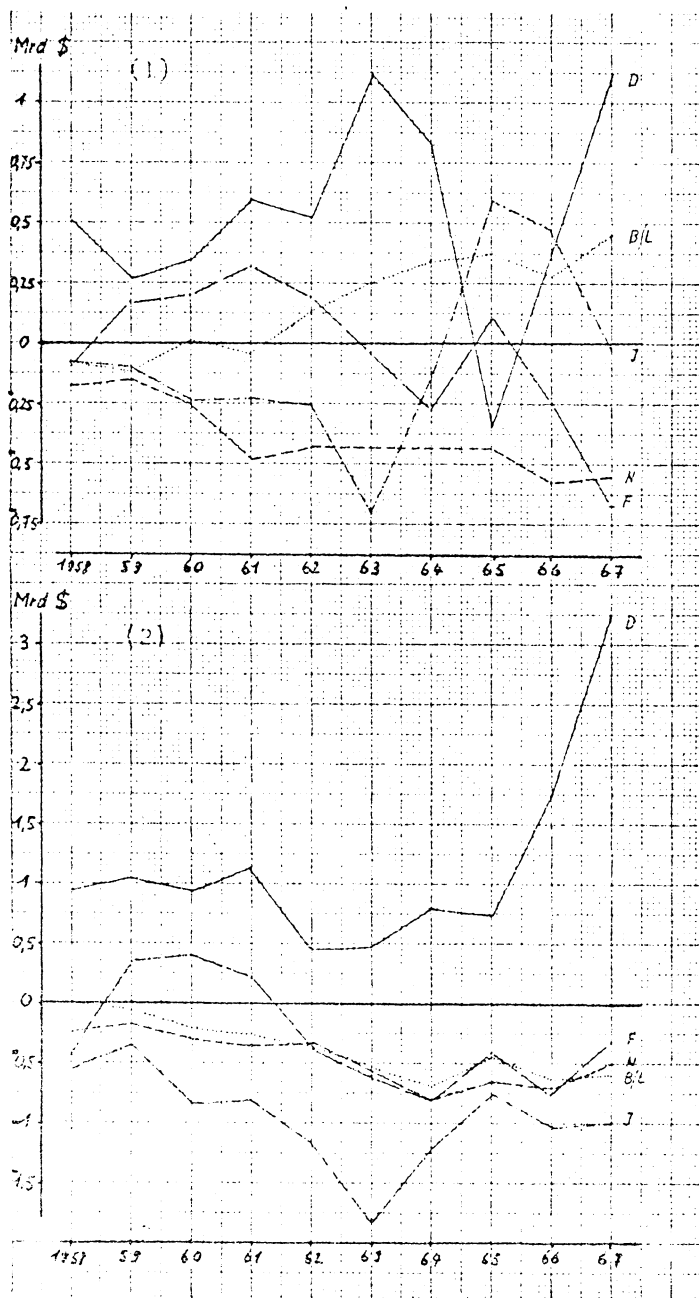
Gewisse Tendenzen dazu sind seit 1964 auch in Italien feststellbar, wobei die ständigen externen Defizite Italiens durch die Salden des Binnenhandels entweder nur um einen sehr geringen Betrag vergrößert, oder aber durch starke Überschüsse (1965/66) um einen ansehnlichen Betrag vermindert wurden. Hier hat sich also

1) Im übrigen sind wir uns der Unvollständigkeit dieser Methode durchaus bewußt, da auch die Einflüsse der weiteren Zahlungsbilanzkomponenten wie Dienstleistungsbilanz, Kapitalbilanz u.a. herangezogen werden müßten. Warum dies unterlassen wurde, ist in der Vorbemerkung zu diesem Kapitel begründet worden.

die Situation gegenüber der Aufbauperiode von 1958-1963 deutlich verbessert.

Bei den restlichen EWG-Ländern ist eine solche tendenzielle Ausgleichsbewegung zwischen internen und externen Salden der Handelsbilanz nicht zu erkennen. Im Falle Frankreichs sind die beiden Jahre, in denen ein solcher Ausgleich zustande kam, nur zu sporadische Erscheinungen, um dahinter einen Trend vermuten zu können. Bei Holland werden die internen Defizite ausnahmslos durch externe Defizite verstärkt, so daß es sich zum größten Defizitland der Gemeinschaft entwickeln mußte. Ähnliches trifft für die Aktivsalden Deutschlands zu. Ergänzt man das Bild der teilweise hohen, deutschen Überschüsse im Intra-EWG-Handel durch die ungleich ausgeprägtere Aktivbilanz des deutschen Extra-EWG-Handels, dann darf es nicht verwundern, daß bei einem Gesamtüberschuß von über 4 Mrd. \$ (1967) eine erneute Aufwertungsdebatte in allernächste Nähe gerückt ist.

Abbildung 12: Die Handelsbilanzen der EWG-Länder im Intra-EWG- (1) und Extra-EWG-Handel (2)



Mit Ausnahme Belgiens und vielleicht Italiens steht die Entwicklung der internen Handelsbilanzen der EWG-Länder also in keiner engen Beziehung zu ihren externen Handelsbilanzen und tritt daher überwiegend nicht als Gleichgewichtsfaktor der gesamten Handelsbilanz auf. Daraus ist der Schluß zu ziehen, daß die Veränderung der internen Gleichgewichtslage von der EWG nicht im Sinne einer Gleichgewichtspolitik beeinflußt wurde, sondern vorwiegend als Konsequenz der jeweiligen Wirtschaftsstrukturen aufzufassen ist, die durch die Liberalisierung der Märkte noch stärker ans Licht gebracht wurden.

Einer der Hauptgründe für diese Tatsache dürfte darin zu suchen sein, daß sich die gemeinsame Gleichgewichtspolitik der Gemeinschaft, wie überhaupt die gemeinsame Wirtschafts- und Währungspolitik, in einem immer noch eindeutigen 'lag' gegenüber der Öffnung der gegenseitigen Absatzmärkte befindet. Sicherlich bestehen einige wichtige Institutionen zur Beobachtung und Beurteilung der Handels- und Zahlungsbilanzlage, und sicherlich konnten durch mehrmalige, gemeinsame Aktionen kurzfristige, konjunkturelle Störungen im Zahlungsbilanzgefüge beseitigt werden; eine echte gemeinsame Zahlungsbilanzpolitik dagegen steht erst in den Anfangsgründen.

Weiterhin ist zu berücksichtigen, daß der Gleichgewichtsmechanismus, der durch die Marktöffnung in Gang gesetzt wurde, notwendigerweise ein langfristig wirkendes Instrument ist. Die Produktionsumstellungen und der Aufbau einer neuartigen, wettbewerbsgerechten Handelsstruktur steht eher noch am Anfang, als daß er schon als abgeschlossen betrachtet werden könnte. Auch daraus sind tiefgreifende Veränderungen der bisherigen Bilanzstruktur zu erwarten. Dieser Prozeß ist allerdings sehr langfristiger Natur und kann in der Zwischenzeit gewisse Ungleichgewichte verstärken, zumal ja wichtige Mittel einer kurzfristigen Gleichgewichtspolitik wie es die Handelschranken waren, ihren Einfluß eingebüßt haben.

Wie wenig allerdings diese Handelsbilanzlage bisher Anlaß zu ernster Besorgnis gegeben hat, d. h. wie wenig die gesamte Zahlungslage der Gemeinschaft und der einzelnen Mitgliedstaaten, auf die es ja einzig ankommt, von der Entwicklung der internen Handelsbilanzen berührt wurde, zeigt ein Blick auf die wertmäßigen Veränderungen der offiziellen Bruttoreserven.

Nur in zwei Jahren der Integration, 1959 und 1965, kam es zu Abflüssen in den Währungsreserven der Gemeinschaft, die überdies keine nennenswerte Höhe erreichten. Zwischen 1957 und 1966 gelang es der Gemeinschaft vielmehr, ihre Reserveposition mehr als zu verdoppeln. Am günstigsten gestaltete sich die Reserveanlage in Frankreich, das 1958-1966 einen durchschnittlichen Zuwachs an Reservemitteln pro Jahr von etwa +540 Mio. \$ verzeichnete. 1) Weniger stark ausgeprägt, aber

1) Hier liegen Sondereinflüsse der französischen "Goldhortungspolitik" der letzten Jahre vor.

überwiegend positiv verlief auch die Stärkung der Währungsposition Italiens und der Benelux-Staaten. Nur Deutschland war, bei einer gesamthaft verstärkten Währungslage, in einzelnen Jahren, in Besonderheit 1959 und 1965, einem beachtlichen Reserveschwund ausgesetzt.

Dies zeigt, daß die Veränderung der Handelsbilanzen allein keinen gültigen Aufschluß über die Zahlungslage der Gemeinschaft zu geben vermag. Das Zusammentreffen aktiver Handelsbilanzen mit einer weniger günstigen Reserveposition und umgekehrt, deutet vielmehr darauf hin, daß die Handelsbilanzstudie notwendigerweise über sich hinausweist und einer Verknüpfung ihrer Ergebnisse mit den restlichen Zahlungsbilanzkomponenten in einer umfassenderen Zahlungsbilanzstudie bedarf.

ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN VORLIEGENDER HANDELSBILANZSTUDIE

1. Methodischer Aufbau der Untersuchung

Die europäischen Einigungsbestrebungen gipfelten vorerst in der Unterzeichnung des Vertrages zur Gründung der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft am 25. 3. 1957 in Rom. Die politischen Grundintentionen dieses Vertrages laufen darauf hinaus, als erste Stufe der europäischen Einigung, die nationalen Volkswirtschaften der sechs Vertragsparteien durch eine gegenseitige Liberalisierung zu verschmelzen, um auf diesem Fundament eines vitalen wirtschaftlichen Gesamtinteresses aller Partnerländer zu einem späteren Zeitpunkt umso leichter die gemeinsamen politischen Institutionen aufbauen zu können.

Dieser Plan hat notwendigerweise Auswirkungen auf den gesamten Handelsverkehr der EWG-Länder untereinander, aber auch gegenüber der Außenwelt. Es war die Aufgabe der vorliegenden Arbeit, diesen mit der Durchführung des EWGV verbundenen Veränderungen in der gesamten Handelsstruktur der EWG-Länder nachzugehen und einen Einfluß des EWG-Systems, wenn möglich, zu quantifizieren.

Aus diesem Grunde erwies es sich als unerläßlich, zuerst einmal in großen Zügen einen Überblick über das zu geben, was von uns als 'EWG-System' bezeichnet wurde.

Dabei stellte sich heraus, daß die EWG nach dem Integrationsplan einer Wirtschaftsunion aufgebaut ist, die nicht nur eine einfache Liberalisierung der ehemals voneinander abgekapselten Wirtschaftsgebilde intendiert, sondern bewußt über die Ziele des klassischen Liberalismus hinausgeht, indem sie zugleich der Steuerungsbedürftigkeit von Wirtschaft und Handel durch eine sukzessive Vereinheitlichung der verschiedenen Zweige nationaler Wirtschaftspolitik entgegenkommt.

Als Integrationsplan untersteht die EWG schließlich den theoretischen Erkenntnissen, die in jüngster Zeit von den Außenhandelstheoretikern als Integrationstheorie bekannt gemacht wurden. Daher erschien es zweckmäßig, die Bewertung der späteren statistischen Ergebnisse zuerst einmal dadurch zu erleichtern und zu sichern, daß wir uns mit den theoretisch möglichen und in realistischer Sicht erwartbaren Einwirkungen einer engen Integration von Wirtschaftsgebilden auf ihren gegenseitigen Handel und die Handelsbeziehungen zur Außenwelt kritisch auseinandersetzten. Dadurch wurde die Erkenntnis zutage gefördert, daß das Integrationssystem der EWG wohl in vielen Punkten ähnliche Ergebnisse, wie sie in der Theorie bekannt wurden, wird zeitigen können, wegen ihrer nur schrittweisen Errichtung aber notwendigerweise hinter den Volleffekten der Integrationstheorie wird zurückbleiben müssen.

Infolgedessen sahen wir uns veranlaßt, den tatsächlichen Aufbau der Integration schrittweise zu verfolgen und die bis zum Abschluß der Integrationsperiode verwirklichten Maßnahmen sowohl auf der Ebene der Liberalisierung des Warenverkehrs als auch auf der Ebene der gemeinsamen wirtschafts- und handelspolitischen Aktion nachzuzeichnen. Damit wurde es möglich, die notwendigen Einschränkungen anzubringen, um eine allzu simplifizierende Übertragung der theoretischen Ergebnisse auf die tatsächliche Handelsgestaltung zu verhindern. Zugleich war damit der Weg frei für eine theoretisch ausreichend fundierte, aber zugleich realistisch ausgewogene Beurteilung der tatsächlichen Veränderungen in den Handelsbilanzen der EWG-Länder seit der Gründung der EWG.

Diese theoretischen und empirischen Grundlegungen erlaubten es uns nun, an die empirische Untersuchung der tatsächlichen Veränderungen in den EWG-Bilanzen heranzugehen, ohne zugleich einem unkritischen, rational nicht gerechtfertigten 'EWG-Mythos' anheimzufallen, der jegliche Veränderung der Handelsstruktur einem vermeintlichen EWG-Einfluß zuzuschreiben bemüht ist. Mit Hilfe der zusammenhängenden theoretischen Vorarbeit wurde auch vermieden, die vorliegende Untersuchung anhand der empirischen Ergebnisse in theoretischen Einzelexkursen zerreißen zu müssen, was die Einheitlichkeit der Arbeit stark beeinträchtigt hätte. Sie ermöglichte uns vielmehr, bei der Bewertung der tatsächlichen Handelsverschiebungen, den theoretischen Hintergrund nur noch in knapper Form zu beleuchten, da er als schon bekannt vorausgesetzt werden durfte.

2. Schlußfolgerungen

Somit konnten wir uns der Erarbeitung der tatsächlichen Handelsbilanzveränderungen zuwenden. Im Zusammenhang mit den theoretisch erwartbaren Verschiebungen der Handelsstruktur, teilweise aber auch angeleitet durch die mittlerweile üblich und unumgänglich gewordene Einteilung von Handelsbilanzuntersuchungen war folgende Einteilung der Verschiebungen im Handelsverkehr der EWG-Länder geboten:

- die Darstellung der Handelsexpansion
- die Analyse der ländermäßigen Handelskonzentration
- die Erforschung der Verschiebungen in der gütermäßigen Handelskomposition
- die Auswirkungen der Integration auf das Handelsbilanzgleichgewicht.

- (1) Bezüglich der Handelsexpansion des Intra-EWG-Handels konnte festgestellt werden, daß ihr - schon aus politischen Gründen - der Vorrang unter allen Zielen der EWG zukommt, solange sie nicht tiefgreifende Ungleichgewichte nach sich zieht. Dieses Ziel einer spektakulären Intensivierung des EWG-Binnenhandels wurde im Laufe von 10 Jahren unbestritten erreicht. Den vielfältigen Effekten der EWG konnte dabei ein entscheidender Einfluß auf diese Expansion zugewiesen werden. Dennoch wäre es verfehlt, sie allein dafür verantwortlich gemacht zu haben. Eine Untersuchung der konjunkturellen Veränderungen auf der Welt und innerhalb der EWG erwies, daß die Ausweitung des Binnenhandels in einer engen Wechselbeziehung zu den konjunkturell bedingten Angebots-, Nachfrage- und Preisfaktoren stand.

Gleichzeitig konnte der Konjunkturverlauf nicht nur zu einem der Hauptfaktoren innerer und äußerer Handelssteigerung, sondern auch mannigfaltiger Veränderungen im Bilanzgleichgewicht erklärt werden. Wie richtig es war, die EWG nicht nur als reines Liberalisierungssystem zu organisieren, sondern eine gemeinsame Wirtschafts- und Währungspolitik als notwendige Steuerungs- und Korrekturmöglichkeit darüberzusetzen, zeigte sich anhand der inflations- bzw. rezessiven Konjunkturjahre der Integration. Nur durch ein gemeinsam abgestimmtes währungspolitisches Verhalten konnten die Folgen der nunmehr fast ungehemmten Konjunkturübertragungen von einem EWG-Land zum anderen eingedämmt werden. Auch hier erwies sich das EWG-System als wirksam und für die Handelsentwicklung entscheidend. Dennoch ist zu bedenken, daß diese Entwicklung indirekt ebenfalls durch die Errichtung der EWG und ihre Liberalisierungsprojekte mitbegünstigt worden war. Jedenfalls zeigte es sich, daß die fundamentalen Instrumente einer gemeinsamen Währungs- und Wirtschaftspolitik vorhanden sind, um nötigenfalls wirksam eingesetzt zu werden.

Insgesamt sind bei der Untersuchung der Handelsexpansion wohl die deutlichsten Umwälzungen zutage getreten. Zugleich gelang es auch hier am besten, die sogenannten "EWG-Effekte" zu isolieren.

- (2) Eine notwendige Folge dieser innergemeinschaftlichen Handelsexpansion war eine ländermäßige Handelskonzentration auf den EWG-Raum. Diese Tatsache gab uns Anlaß, der in der Theorie schon hervorgehobenen Erscheinung der Handelsablenkung von der Außenwelt und der Handelsschaffung innerhalb der EWG nachzugehen. Dabei konnte herausgefunden werden, daß es zwar nicht zu einer absoluten Diskriminierung der Drittstaaten gekommen ist, in dem Sinne, daß sich der Handel mit ihnen wertmäßig verringert hätte, dennoch aber von einer relativen Diskriminierung zugunsten des Binnenhandels die Rede sein mußte. Dies galt insbesondere von den westlichen Industrieländern, die wegen ihrer rivalisierenden Handelsstruktur

eine breitere Angriffsfläche für Handelsbenachteiligungen boten.

Die relativ schwache Handelsentwicklung mit den Entwicklungsländern ließ sich dagegen auf strukturelle Sonderfaktoren im Grundstoffhandel reduzieren. Eine Sonderstellung sollte vertragsgemäß zwar die Gruppe der mit der EWG assoziierten Entwicklungsländer Afrikas (und einige Hoheitsgebiete) einnehmen, was jedoch bisher auf außerordentliche Hindernisse stieß. Die relativ geringen Erfolge dieses Assoziationssystems waren teils aus denselben Gründen wie bei den anderen Entwicklungsnationen erklärbar, teils aber auch daraus, daß Entwicklungspläne von Natur aus Strukturverbesserungspläne sind, die nicht nach einem zehnjährigen Zeitraum abschließend bewertet werden können.

Innerhalb der EWG dagegen vollzog sich unter den bis 1967 fast vollständig liberalisierten Handelsbedingungen eine ländermäßige Arbeitsteilung, bei der besonders die überdurchschnittlich gewachsene Stellung Italiens als Handelspartner seiner EWG-Partner noch einmal betont zu werden verdient.

- (3) Eine ländermäßige Arbeitsteilung im EWG-Gebiet ruht notwendigerweise auf den Ergebnissen der gütermäßigen Arbeitsteilung. Die darauf erfolgte, detaillierte Untersuchung einzelner Hauptgüterkategorien förderte dabei folgende Ergebnisse zutage:

Die ländermäßige Verflechtung im Handel mit einzelnen Gütergruppen bestätigte die aufstrebende Neuorientierung der beiden Staaten, Frankreich und Italien, auf den Binnenhandel, der auf der anderen Seite eine partielle Entflechtung der traditionellen Handelsbeziehungen unter den Beneluxpartnern zugunsten der übrigen EWG-Mitglieder gegenüberstand.

Eine eindeutige branchenmäßige Spezialisierung ist in Bezug auf die einzelnen Hauptgüterkategorien nur sehr schwer und undeutlich zu quantifizieren. Etwas genauere branchenmäßige Spezialisierungsergebnisse ließen sich dagegen bei der Unterteilung einzelner Hauptgüterkategorien in Untergruppen bestätigen. Dennoch fiel auf, daß auch diese Untergruppen immer noch zu groß gewählt waren, um die Spuren der 'intra-industry specialization' genau nachzeichnen zu können. Noch tiefere Unterteilungen schienen uns aber den Rahmen dieser Arbeit zu sprengen.

- (4) Das letzte Ziel der vorliegenden Arbeit war die Gleichgewichtsanalyse des Außenhandels der EWG-Mitgliedstaaten. Hierbei standen zwei Fragen zur Debatte:

- a) Hat die Diskriminierung der Außenwelt zu einer Entspannung der externen EWG-Bilanzen geführt? Diese Frage konnte bejaht werden. Eine Einteilung des Bilanzverlaufs in zwei Fünfjahresperioden, ließ mit zunehmender Entwicklung der Integration auch eine immer deutlichere Reduktion der sich zu Beginn der Untersuchungsperiode auffällig vergrößernden Ungleichgewichte erkennen. Diese Tendenz zu einem verstärkten äußeren Gleichgewicht war dabei insbesondere bei den Industrieländern, und hier in hervorragender Weise im Handelsverkehr mit den USA, ersichtlich. Aber auch die wertmäßig zunehmende Defizitierung gegenüber den Entwicklungsgebieten fiel im Verhältnis zur Expansion der Gesamtimporte weniger stark ins Gewicht als zu Beginn der Integration.
- b) Hat sich die gegenseitige Öffnung der Märkte der Partnerländer als eine Gefahr für das interne Gleichgewicht dieser Länder erwiesen? Diese zweite Frage konnte für die EWG nicht positiv beantwortet werden, da sich die anfänglichen, meist unbedeutenden Ungleichgewichte der Partnerländer im Intra-EWG-Handel im Laufe der 10 Integrationsjahre meist auffallend intensiviert hatten, auch wenn sie meist bei weitem nicht die Höhe der externen Ungleichgewichte erreichten. Unter Abstraktion der durch Konjunkturschwankungen bzw. Kursvariationen hervorgerufenen internen Bilanzbewegungen, vollzog sich nur bei Belgien und Italien eine Umkehr der Bilanzstruktur, ohne jedoch auch hier eine Gleichgewichtstendenz darzustellen.

Die Liberalisierung des gegenseitigen Handels der EWG-Länder vergrößerte also die Ungleichgewichtstendenzen im Intra-EWG-Handel. Allerdings sollte diese Aussage nicht überbewertet werden, da es im Grunde nur auf die gesamte Zahlungslage oder das Gesamtgleichgewicht der Zahlungsbilanz eines Landes ankommt. Die Intra-EWG-Handelsbilanzen aber stellen nur einen Teilaspekt der Zahlungsbilanzen dar, der durch andere Bilanzkomponenten durchaus überkompensiert werden kann. Ein Blick auf die Veränderung der Währungsreserven klärte dann auch darüber auf, daß keine Entsprechung von Intra-EWG-Bilanzen bzw. gesamten Handelsbilanzen und Reservenlage der Mitgliedstaaten bestand. Deswegen mußte anderen Teilbilanzen der Zahlungsbilanz ein mindestens ebenso entscheidender Einfluß auf das Gesamtgleichgewicht zuerkannt werden. Die Aufklärung dieses Sachverhalts verwies auf eine eingehendere Zahlungsbilanzstudie, mit deren Hilfe das Verhältnis von Handelsbilanz und Zahlungsbilanzgleichgewicht eingehender auseinandergelegt werden könnte. Dies war jedoch nicht mehr die Aufgabe vorliegender Untersuchung.

3. Ausblick

Im zweiten Jahrzehnt der Integration, vor dem die EWG nun steht, harren in der Hauptsache drei Probleme der Bearbeitung: eine gemeinsame Handelspolitik gegenüber der Außenwelt, die mit den Vereinbarungen in der Kennedy-Runde nur am Anfang ihrer Möglichkeiten stand, die Erarbeitung einer mittelfristigen Wirtschaftspolitik innerhalb der Gemeinschaft, und der Durchbruch zu einer echten Währungsunion.

Alle drei Zweige der gemeinsamen politischen Durchgestaltung des Wirtschaftsraums der EWG haben unmittelbare Auswirkungen auf die Handelsbilanzen der Mitgliedsländer. Alle drei Politiken rücken das Endziel einer politischen Einigung Europas etwas näher und machen die EWG auf die Dauer einem nur lockeren Integrationssystem wie der EFTA wirtschaftlich und politisch überlegen. Die nächsten 10 Jahre werden dies mit Sicherheit zutage fördern. Ein Vergleich mit den Handelsergebnissen des EFTA-Raums, sofern er sich bis dahin nicht schon aufgelöst hat, könnte dann nutzbringende Erkenntnisse über die unterschiedlichen Handelsänderungen verschieden eng integrierter Handelsregionen erbringen.

Aber schon zum augenblicklichen Zeitpunkt, der geprägt ist von den Erfolgen beim Aufbau der Zollunion, können wir uns der Feststellung nicht entziehen, daß die anfänglich gegen das Integrationsprojekt erhobenen Vorwürfe, es sei ein utopisches Unterfangen, dessen Funktionswert für die Gemeinschaft äußerst zweifelhaft sei, durch die gewaltige Marktverflechtung der sechs EWG-Partner - bei gleichzeitiger Absicherung gegen tiefgreifende außenwirtschaftliche Instabilitäten - aufs deutlichste widerlegt werden.

Die EWG ist eine wirtschaftliche Realität, deren Schrittmacherdienste für die politische Union - aller Hindernisse zum Trotz - nicht mehr verkennbar sind.

A N H A N G

Anmerkungen zu nachfolgenden Tabellen:

Wenn nichts anders angegeben, sind die Importe jeweils in cif und die Exporte jeweils in fob aufgeführt.

Sämtliche Werte in allen Tabellen sind auf - bzw. - abgerundet. Aus diesem Grunde ergeben sich gewisse Differenzen zwischen der Gesamtsumme und einzelnen Untergruppen.

Quellen für die geographische Aufgliederung der Handelsbilanzen

- SAEG, Aussenhandel. Monatsstatistik 1966 Nr. 7 und 1968 Nr. 6
 - Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft.
 1961 - 1967 (3.-8. Aufl.)
 OECD, Foreign Trade. Series C. Commodity Trade: imports detailed analysis by products.
 Jan. - Dec. 1967. Paris 1968, ebenso für exports
 UN, Direction of International Trade. Statistical Papers. Series T Vol. XIII and XI, New
 York 1960
 IMF, Direction of Trade. A Supplement to International Financial Statistics. Annual 1958 -
 1962, Washington 1964

Quellen für die gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen

- SAEG, Aussenhandel. Monatsstatistik 1968 Nr. 6; 1965 Nr. 11
 UN, Yearbook of International Trade Statistics 1958, Vol. II, New York 1960
 OEEC, Statistical Bulletins, The Network of Intra-European Trade. Trade by product in
 1958, Paris 1959
 UN, Statistical Papers. Series D Vol. XVIII, 1-26, Commodity Trade Statistics 1967
 OECD, Foreign Trade, Series C. Commodity Trade: imports; detailed analysis by products
 Jan. - Dec. 1967. Paris 1968, ebenso für exports
 OEEC, Statistical Bulletins. Foreign Trade. Series B. Analytical Abstracts. Jan. - Dec.
 1959. Nr. 1-6

- 0 = Unbedeutend (weniger als eine halbe Million Dollar)
 - = Null (nichts)
 . = nicht verfügbar
 I = Wertindex für 1967 (1958 = 100)
 * = Wertindex 1967 liegt über 1000

Die Klasse 1 umfasst auch den Handel mit den EWG-Ländern. In Tabelle 61-63 sowie Tabelle 69-71 sind damit nur die OECD-Länder Europas (ohne Griechenland und die Türkei) und Nordamerika bezeichnet, nicht aber die restlichen Industrieländer wie Japan, Australien, Neuseeland und Südafrika.

Gewisse Inkongruenzen in der wertmässigen Entsprechung einzelner ländermässiger Ober- und Untergruppen waren vor allem im Jahr 1958 nicht zu vermeiden, da wir gezwungen waren, verschiedene statistische Quellen der einzelnen internationalen Wirtschaftsinstitutionen heranzuziehen. Diese mussten sich ihrerseits auf die verschiedenen, mit methodischen Unzulänglichkeiten und Divergenzen in der Erfassung der statistischen Daten behafteten nationalen Handelsstatistiken stützen. Die Daten von 1967 wurden dagegen weitgehend von diesen Inkongruenzen befreit.

Tabelle 48

Entwicklung der Indizes der laufenden Werte, Volumina und Durchschnittswerte
des totalen, Intra-EWG- und Extra-EWG-Handels der EWG-Länder
(1958 = 100)

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
<u>1. Totaler Handel</u>									
<u>Wertindex</u>									
- Importe									
EWG	106	129	140	156	176	196	214	234	239
D	115	137	149	167	178	199	238	245	236
F	92	112	119	133	155	179	183	212	220
I	105	145	163	187	232	223	226	264	299
N	109	125	141	149	165	196	207	223	232
B/L	110	126	133	143	162	187	202	228	227
- Exporte									
EWG	111	131	142	150	165	187	210	231	246
D	111	130	146	153	169	185	204	230	248
F	110	134	141	145	160	177	198	215	225
I	109	142	162	181	196	232	279	312	338
N	112	125	135	142	154	182	198	211	227
B/L	108	123	128	142	159	183	210	225	232
<u>Volumenindex</u>									
- Importe									
EWG	112	134	146	164	185	202	216	236	241
D	120	143	154	176	189	207	243	250	243
F	99	117	128	143	163	186	187	214	222
I	112	159	183	210	255	237	238	275	308
N	112	128	141	150	165	190	199	214	223
B/L	112	129	134	146	165	187	204	228	229
- Exporte									
EWG	116	134	143	150	165	182	202	222	237
D	113	131	139	147	161	176	191	213	232
F	120	138	147	149	163	174	190	203	214
I	120	148	178	199	206	242	294	336	363
N	112	126	131	138	148	170	182	195	210
B/L	113	126	132	148	166	187	214	223	232

Quelle: Aussenhandel: Monatsstatistik 1966 Nr. 6 und 1968 Nr. 6
Berechnung der Indices auf der Basis der Dollarwerte.

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
<u>Durchschnittswertindex</u> (Index des Wertes einer Volumeneinheit)									
- Importe									
EWG	95	96	96	95	95	97	99	99	99
D	96	96	97	95	94	94	97	98	97
F	93	96	93	93	95	96	98	99	99
I	94	91	89	89	91	94	95	96	97
N	97	98	100	99	100	103	104	104	104
B/L	98	98	99	98	98	100	99	100	99
- Exporte									
EWG	96	98	99	100	100	103	104	104	104
D	98	99	105	104	105	105	107	108	107
F	92	97	96	97	98	102	104	106	105
I	91	96	91	91	95	96	95	93	93
N	100	99	103	103	104	107	109	108	108
B/L	96	98	97	96	96	98	98	101	100
<u>Terms of Trade-Index</u> (Index der Austauschverhältnisse)									
EWG	101	102	103	105	105	106	105	105	105
D	102	103	108	109	111	111	110	110	110
F	99	101	103	104	103	106	105	107	106
I	100	103	101	102	104	101	99	96	96
N	103	101	102	104	104	104	105	104	104
B/L	98	100	97	98	98	98	99	101	101
<u>2. Extra-EWG-Handel</u>									
<u>Wertindex</u>									
EWG Import	100	120	127	138	153	166	177	190	190
Export	107	122	128	130	136	152	170	185	199
<u>Volumenindex</u>									
EWG Import	105	127	134	149	165	176	185	197	199
Export	111	125	129	130	135	148	164	178	191
<u>Durchschnittswertindex</u>									
EWG Import	95	95	95	93	93	94	96	96	95
Export	96	98	99	100	101	103	104	104	104
<u>3. Intra-EWG-Handel (Import/Export)</u>									
<u>Wertindex</u>									
EWG	119	149	173	197	232	267	302	338	357
<u>Volumenindex</u>									
EWG	124	152	174	198	230	261	292	324	344
<u>Durchschnittswert</u>									
EWG	99	98	99	99	101	102	103	104	104

Tabelle 49

Gesamtindex der industriellen Produktion der EWG-Länder und wichtiger Drittländer (ohne Baugewerbe) (1958 = 100)

Länder	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
EWG	-	92	97	100	106	118	126	133	140	150	156	164
Deutschland	86	93	97	100	107	120	127	133	137	150	159	161
Frankreich	82	89	96	100	101	110	116	122	128	138	140	149
Italien	84	90	96	100	111	128	142	156	170	172	180	201
Niederlande	-	96	99	100	109	122	126	133	139	154	163	173
Belgien	99	105	105	100	104	112	119	125	135	144	147	150
Luxemburg	96	103	104	100	104	114	117	112	113	124	125	121
Grossbritannien	-	-	-	100	105	113	113	114	119	127	131	132
Schweden	91	94	98	100	106	116	124	133	141	155	167	173
USA	103	107	107	100	113	116	117	126	133	141	153	167
Kanada	92	100	101	100	108	108	112	120	127	152	165	178
Japan	71	87	101	100	120	149	178	193	212	248	260	291
UdSSR	75	82	91	100	111	122	134	147	158	169	184	200

Quelle: Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1966 bzw. 1967

Tabelle 50

Volumenindex des Bruttosozialprodukts der EWG-Länder und wichtiger Drittländer zu Marktpreisen (1958 = 100)

Länder	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966
EWG	88	93	97	100	105	113	120	126	132	139	146	152
Deutschland	86	92		100	107	116	123	128	132	141	148	152
Frankreich	88	93		100	107	111	115	124	130	137	144	151
Italien	86	90		100	107	114	123	131	138	142	148	157
Niederlande	94	97		100	105	115	119	123	128	140	147	151
Belgien	96	98		100	103	108	113	120	125	134	139	143
Luxemburg	-	-		100	-	108	112	114	116	125	-	-
EFTA	94	96		100	105	110	115	117	123	130	134	137
Grossbritannien	95	97		100	104	109	113	114	119	126	129	131
Schweden	93	96		100	106	109	115	120	125	135	140	147
Schweiz	93	99		100	107	113	122	128	134	141	147	151
USA	98	99		100	106	109	111	118	123	130	138	146
Japan	80	86		100	110	127	147	158	170	193	200	220

Quelle: SAEG, Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1966 und 1967

Tabelle 51

Verhältnis der Indizes des totalen Austauschvolumens und der industriellen Produktion bei den EWG-Ländern
(1958 = 1)

	<u>1959</u>	<u>1960</u>	<u>1961</u>	<u>1962</u>	<u>1963</u>	<u>1964</u>	<u>1965</u>	<u>1966</u>	<u>1967</u>
<u>Deutschland</u>									
Gesamtimport: Produktion	1.12	1.19	1.21	1.32	1.38	1.38	1.53	1.55	1.52
Gesamtexport: Produktion	1.06	1.09	1.09	1.10	1.18	1.17	1.20	1.32	1.45
<u>Frankreich</u>									
Gesamtimport: Produktion	0.98	1.06	1.10	1.17	1.27	1.35	1.33	1.44	1.43
Gesamtexport: Produktion	1.19	1.25	1.27	1.22	1.27	1.26	1.36	1.36	1.38
<u>Italien</u>									
Gesamtimport: Produktion	1.01	1.24	1.29	1.35	1.50	1.38	1.32	1.37	1.37
Gesamtexport: Produktion	1.08	1.16	1.25	1.28	1.21	1.41	1.63	1.67	1.61
<u>Niederlande</u>									
Gesamtimport: Produktion	1.03	1.05	1.12	1.13	1.19	1.23	1.22	1.24	1.19
Gesamtexport: Produktion	1.03	1.03	1.04	1.04	1.06	1.10	1.12	1.13	1.12
<u>Belgien/Luxemburg</u> ¹									
Gesamtimport: Produktion	1.08	1.14	1.14	1.17	1.22	1.30	1.39	1.52	1.50
Gesamtexport: Produktion	1.09	1.12	1.12	1.18	1.23	1.30	1.46	1.49	1.51

1) Die Proportionen sind bei Belgien/Luxemburg etwas verzerrt, da ab 1961 nur noch der Produktionsindex von Belgien verwendet wurde. Die Resultate werden in Wirklichkeit durch den niedrigeren Index von Luxemburg etwas vergrößert.

Tabelle 52

Index der Verbraucherpreise: Gesamtindex (Monatsdurchschnitte)
(1958 = 100)

	D	F	I	N	B	L	GB	USA
1954	92	83	91	90	94	95	85	93
1955	94	83	93	91	93	94	89	93
1956	96	85	96	94	96	95	94	91
1957	98	87	97	99	99	99	97	97
1958	100	100	100	100	100	100	100	100
1959	101	106	100	102	101	100	101	101
1960	102	110	102	103	102	101	102	102
1961	105	114	104	105	103	101	105	103
1962	108	119	109	108	104	102	109	105
1963	111	125	117	113	106	105	112	106
1964	114	129	124	119	111	108	115	107
1965	118	132	129	126	115	112	121	109
1966	122	136	132	133	120	116	126	112
1967	123	140	137	137	123	118	129	115

Quelle: SAEG, Allgemeines Statistisches Bulletin 1967/4 und 1968/6

Tabelle 53

Offizielle Bruttoreserven an Gold und konvertiblen Währungen (in Mio. \$)

	1955	1956	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967
EWG	8384	8736	9295	11906	11791	15141	16395	17033	18437	19823	19733	20191	21250
Deutschland	2935	4119	5114	5732	4522	6724	6527	6439	7098	6969	6353	6771	6850
Frankreich	1912	1180	645	1050	1720	2070	2939	3610	4457	5105	5459	5745	6108
Italien	1167	1236	1355	2139	2988	3183	3557	3619	3181	3673	3867	3702	3819
Niederlande	1223	1038	1009	1488	1339	1742	1715	1743	1899	2084	2058	2036	2268
Belgien/Luxemburg	1147	1163	1142	1497	1222	1422	1657	1622	1802	1992	1996	1952	2202
USA				20582							14587	14556	14410
Grossbritannien				3069							3004	3100	2695

Quelle: SAEG, Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft 1967; SAEG, Allgemeines Statistisches Bulletin 1964 Nr. 5 und 1968 Nr. 6

Tabelle 54

Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz der EWG (in Mio \$)

Herkunft/ Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
Total	M	22961	24288	29595	32173	35769	40414	44910	48979	53687	54928	239
	X	22775	25218	29729	32321	31199	37555	42562	47909	52619	56140	246
Intra-EWG	M/X	6790	8082	10150	11718	13416	15737	18054	20442	22922	24161	357
Extra-EWG	M	16156	16206	19415	20455	23353	24677	26856	28582	30756	30767	190
	X	15911	17050	19183	20428	10636	21629	21179	27093	29419	31627	199
	S	-245	-844	38	-27	-1717	-3948	-2677	-1489	-1337	-860	
Klasse 1												
EFTA	M	8526	8564	10789	11676	12855	14313	15467	16216	17320	16954	199
	X	8638	9944	11328	12247	12932	13831	15638	17612	19127	20473	237
	S	-112	-1380	-539	-571	-77	-514	-171	-1396	-1793	-3519	
USA	M	3680	3891	4459	4919	5502	6166	6591	6893	7245	7093	193
	X	4970	5417	6510	7172	7497	7942	8849	9604	9999	10425	210
	S	-1362	-1526	-2051	-2253	-1995	-1776	-2258	-2711	-2754	-3332	
	M	2208	2652	3830	4051	4458	5051	5138	5687	6022	5858	265
	X	1664	2371	2242	2232	2147	2563	2849	3425	4098	4423	266
	S	-544	-281	-1588	-1822	-2011	-2188	-2389	-2262	-1924	-1435	
Klasse 2												
AOM	M	6821	6669	7485	7575	8168	8822	9843	10522	11326	11521	169
	X	6125	5926	6738	6765	6197	6355	6892	7515	7957	8295	135
	S	-699	-743	-747	-810	-1971	-2467	-2951	-3021	-3369	-3226	
	M	1546	1352	1663	1771	1850	1902	2059	2046	2283	2275	147
	X	1860	1699	1882	1764	1433	1547	1653	1533	1707	1789	96
	S	-314	-347	-219	-7	-417	-355	-406	-313	-576	-486	
Lateinamerika	M	1647	1691	1873	1895	2221	2268	2465	2615	2731	2743	167
	X	1691	1612	1693	1860	1784	1567	1676	1706	1906	2052	123
	S	-43	-59	-180	-35	-437	-701	-789	-909	-825	-691	
Westasien	M	1803	1746	1967	1851	1926	2131	2307	2522	2637	2912	162
	X	693	709	1119	812	765	823	966	1090	1259	1298	187
	S	-1110	-1037	-848	-1039	-1161	-1308	-1341	-1132	-1378	-1614	
Osteuropa												
	M	678	823	975	1077	1202	1363	1369	1571	1800	2008	296
	X	626	711	992	1099	1171	1080	1243	1415	1676	2102	336
	S	-52	-112	-17	-22	-31	-283	-117	-156	-124	-94	

Tabelle 55
Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Deutschlands (in Mio \$)

Herkunft / Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
Gesamt	M	7363	8477	10103	10911	12279	13019	14622	17472	18023	17551	236
	X	8807	9801	11415	12687	13264	14616	16215	17892	20134	21726	245
	S	-1444	-1327	-1312	-1746	-985	-1597	-1593	-420	-2111	-4385	
Intra-EWG	M	1896	2461	3024	3427	3995	4342	5097	6060	6939	6868	362
	X	2106	2730	3369	4026	4513	5452	5910	6306	7318	8003	333
	S	-510	-269	-345	-599	-518	-1110	-813	-354	-379	-1135	
Extra-EWG	M	5165	6017	7079	7513	8284	8676	9515	10812	11084	10483	192
	X	6401	7074	8046	8661	8751	9163	10305	11586	12816	13733	215
	S	-936	-1057	-968	-1148	-467	-487	-789	-774	-1732	-3230	
Länder Klasse 1	M	3366	3670	4341	4712	5189	5518	5945	6760	6785	6293	187
	X	4029	4652	5341	5849	6116	6564	7388	8293	9131	9676	240
EFTA	M	1513	1719	1954	2112	2296	2396	2647	2983	2936	2694	178
	X	2419	2645	3198	3592	3686	3959	4420	4830	5072	5151	213
USA	M	999	1090	1423	1509	1739	1986	2016	2295	2293	2138	214
	X	640	910	897	870	966	1050	1197	1435	1795	1966	307
Länder Klasse 2	M	1765	1947	2261	2325	2560	2644	3010	3362	3531	3425	194
	X	1860	1893	2134	2261	2056	2099	2283	2567	2795	2900	156
AOM	M	85	99	127	148	158	222	249	245	294	336	395
	X	60	61	62	77	62	89	113	120	125	142	237
Lateinamerika	M	789	818	886	910	1073	950	1026	1166	1146	1089	138
	X	722	737	785	898	821	709	755	812	939	997	138
Osteuropa	M	227	323	380	413	472	458	487	589	650	666	293
	X	277	314	440	476	504	439	551	588	696	833	319

Tabelle 55a
Der Handel Deutschlands mit den übrigen EWG-Ländern (in Mio \$, berechnet nach der Einfuhr)

Handel mit:		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
Frankreich	M	562	775	952	1149	1320	1375	1567	1961	2151	2087	371
	X	653	739	990	1140	1324	1572	1845	1911	2283	2485	382
	S	-91	-36	-38	-9	-4	-197	-278	-50	-132	-408	
Italien	M	404	520	627	758	935	927	1117	1641	1670	1609	398
	X	386	466	670	811	1034	1278	1179	1090	1371	1690	493
	S	-18	-54	-43	-53	-99	-351	-62	-551	-299	-81	
Niederlande	M	595	774	865	936	1052	1199	1137	1706	1716	1812	305
	X	706	816	977	1177	1234	1449	1712	1766	1992	2119	300
	S	-111	-42	-112	-241	-182	-250	-575	-60	-276	-307	
Belgien/Luxemburg	M	335	423	580	586	692	841	1076	1353	1401	1359	406
	X	538	565	674	753	850	984	1172	1263	1554	1519	282
	S	-203	-142	-94	-167	-158	-143	-96	-90	-153	-160	

Tabelle 56

Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Frankreichs (in Mio \$)

Herkunft/Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
Gesamt	M	5609	5577	6280	6678	7520	8726	10067	10336	11875	12378	220
	X	5121	6614	6843	7220	7362	8083	8980	10048	10897	11378	225
	S	-488	+1037	+563	+542	-158	-643	-1087	-288	-978	-1000	
Intra-EWG	M	1227	1662	1848	2102	2523	3126	3762	4015	4853	5374	438
	X	1136	1524	2042	2420	2712	3092	3487	4115	4608	4702	414
	S	-91	-138	+194	+318	+189	-31	-275	+100	-245	-672	
Extra-EWG	M	4382	3725	4432	4576	4997	5599	6305	6321	7022	7004	160
	X	3985	4090	4821	4801	4650	4991	5503	5933	6289	6676	168
	S	-397	+375	+389	-225	-347	-606	-802	-387	-733	-328	
Länder Klasse 1												
	M	1599	1325	1829	1968	2180	2601	3051	2980	3411	3379	211
	X	1321	1533	1811	1954	2130	2385	2749	3073	3277	3492	264
EFTA	M	530	481	555	689	831	1056	1164	1150	1322	1350	255
	X	684	757	997	1080	1175	1313	1496	1571	1602	1730	253
USA	M	564	429	745	737	775	901	1136	1088	1199	1219	216
	X	301	464	396	417	426	421	470	595	660	664	221
Länder Klasse 2												
	M	2602	2223	2424	2421	2600	2723	2960	3021	3205	3214	124
	X	2459	2346	2721	2572	2207	2318	2433	2188	2518	2638	107
AOM	M	1188	982	1134	1211	1328	1275	1370	1288	1353	1324	111
	X	1578	1446	1668	1537	1223	1273	1305	1343	1279	1334	85
Lateinamerika	M	217	223	259	251	309	333	382	383	392	399	184
	X	223	248	281	299	303	276	279	266	317	334	150
Osteuropa	M	174	160	155	167	197	251	259	272	348	361	207
	X	146	158	221	235	267	226	235	301	387	438	300

Tabelle 56a

Der Handel Frankreichs mit den übrigen EWG-Ländern (in Mio \$, auf Einfuhrbasis)

Handel mit:		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
Deutschland	M	653	739	990	1140	1324	1572	1845	1911	2283	2195	382
	X	562	775	952	1149	1320	1375	1567	1961	2151	2087	371
	S	-91	+36	-38	+9	-4	-197	-278	+50	-132	-408	
Italien	M	132	178	253	306	415	517	635	726	951	1074	814
	X	173	255	398	479	549	718	695	733	867	1045	604
	S	+41	+77	+145	+173	+134	+231	+60	+7	-84	-29	
Niederlande	M	142	177	233	253	289	379	498	520	581	645	454
	X	103	140	174	234	251	269	351	466	482	530	515
	S	-39	-37	-59	-19	-38	-110	-147	-54	-102	-115	
Belgien/Luxemburg	M	301	269	372	405	497	659	785	858	1035	1195	397
	X	325	431	538	621	660	734	877	976	1116	1063	327
	S	+24	+162	+166	+216	+163	+75	+92	+118	+81	-132	

Tabelle 57

Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Italiens (in Mio \$)

Herkunft Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Gesamt</u>	M	3216	3311	4725	5223	6067	7590	7252	7375	8589	9697	301
	X	2577	2895	3618	4128	4665	5055	5958	7087	8038	8702	338
	S	-639	-416	-1076	-1095	-1402	-2535	-1294	-288	-551	-995	
<u>Intra-EWG</u>	M	687	889	1309	1510	1891	2503	2369	2291	2790	3390	493
	X	608	793	1078	1308	1624	1793	2254	2891	3264	3373	555
	S	-79	-96	-231	-232	-267	-710	-115	-560	-474	-17	
<u>Extra-EWG</u>	M	2528	2422	3417	3684	4176	5087	4884	5056	5799	6307	249
	X	1969	2102	2571	2875	3041	3262	3704	4297	4774	5329	271
	S	-559	-350	-816	-809	-1135	-1825	-1180	-759	-1025	-978	
<u>Länder Klasse 1</u>	M	1107	1305	1968	2211	2472	2991	2711	2578	2922	3126	222
	X	1116	1280	1519	1737	1859	1961	2305	2641	2953	3313	297
<u>EFTA</u>	M	593	609	765	796	968	1172	1035	946	1080	1198	202
	X	569	611	760	884	958	957	1100	1199	1297	1401	246
<u>USA</u>	M	526	373	670	864	885	1012	985	989	1051	1025	195
	X	255	315	385	382	441	477	507	618	744	863	335
<u>Länder Klasse 2</u>	M	948	976	1111	1148	1352	1644	1764	1980	2284	2412	254
	X	677	609	738	809	828	907	991	1158	1267	1378	204
<u>AOM</u>	M	54	65	79	87	117	132	121	183	204	220	407
	X	40	41	36	43	42	55	67	85	91	108	270
<u>Lateinamerika</u>	M	217	230	293	278	352	485	547	551	670	615	264
	X	275	256	274	309	316	316	327	322	322	376	137
<u>Osteuropa</u>	M	103	155	265	307	331	425	371	438	515	666	668
	X	89	119	172	216	236	270	275	329	357	445	500

Tabelle 57a

Der Handel Italiens mit den übrigen EWG-Ländern (in Mio \$, berechnet auf Einfuhrbasis)

Handel mit:		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Deutschland</u>	M	386	466	670	811	1031	1278	1179	1090	1371	1690	493
	X	404	520	627	758	935	927	1117	1641	1670	1609	398
	S	-18	-54	-13	-53	-99	-351	-62	-551	-299	-81	
<u>Frankreich</u>	M	173	255	398	479	549	718	695	733	867	1045	604
	X	132	178	253	306	415	517	635	726	951	1074	814
	S	-11	-77	-145	-173	-134	-231	-60	-7	84	29	
<u>Niederlande</u>	M	82	91	125	121	163	223	261	285	320	367	447
	X	67	71	95	124	147	174	224	299	336	359	561
	S	-18	-20	-30	0	-16	-49	-37	-14	16	-8	
<u>Belgien/Luxemburg</u>	M	61	77	116	121	167	240	211	208	230	288	450
	X	67	81	94	116	134	177	224	252	293	323	482
	S	-3	-4	-22	-5	-33	-63	-13	-44	-63	-35	

Tabelle 59

Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz der Niederlande (in Mio \$)

Herkunft/Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Gesamt</u>	M	3625	3939	4531	5112	5347	5967	7055	7464	8018	8337	232
	X	3217	3707	4028	4307	4585	4962	5808	6393	6751	7288	227
	S	-408	-332	-503	-805	-762	-1005	-1247	-1071	-1267	-1049	
<u>Intra-EWG</u>	M	1518	1749	2076	2514	2683	3082	3670	3987	4332	4546	299
	X	1364	1597	1819	2050	2256	2647	3233	3561	3750	4003	293
	S	-154	-152	-226	-163	-427	-434	-437	-426	-582	-543	
<u>Extra-EWG</u>	M	2107	2189	2455	2598	2661	2885	3384	3477	3686	3791	180
	X	1881	2010	2178	2256	2329	2315	2575	2832	3001	3285	175
	S	-226	-179	-277	-312	-335	-570	-809	-645	-685	-507	
<u>Länder Klasse 1</u>	M	1193	1170	1429	1527	1613	1733	2056	2104	2291	2245	203
	X	1291	1301	1416	1456	1544	1561	1742	1904	2006	2189	182
<u>EFTA</u>	M	513	571	633	735	773	829	968	985	1011	965	188
	X	812	848	955	983	1057	1036	1128	1210	1227	1321	163
<u>USA</u>	M	499	435	599	569	608	619	775	766	910	886	217
	X	181	208	198	192	260	203	224	244	307	343	190
<u>Länder Klasse 2</u>	M	901	878	903	946	936	1013	1181	1195	1213	1358	151
	X	569	596	649	663	644	605	669	719	785	800	141
<u>AOM</u>	M	43	46	43	45	41	74	79	85	80	92	214
	X	50	47	44	46	40	61	74	78	108	108	216
<u>Lateinamerika</u>	M	273	268	259	281	286	287	291	291	276	347	127
	X	205	206	198	211	206	158	173	160	183	190	93
<u>Osteuropa</u>	M	78	110	97	104	99	120	125	151	151	159	204
	X	52	53	63	78	76	72	74	104	117	180	346

Tabelle 58a

Der Handel der Niederlande mit den übrigen EWG-Ländern (in Mio \$, berechnet auf Einfuhrbasis)

Handel mit:		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Deutschland</u>	M	796	816	977	1177	1234	1419	1712	1766	1992	2119	300
	X	595	744	865	936	1052	1199	1137	1706	1716	1812	305
	S	-111	-42	-112	-241	-182	-250	-575	-60	-276	-307	
<u>Frankreich</u>	M	193	140	171	234	251	269	351	466	482	530	515
	X	142	177	233	253	289	379	498	520	584	645	454
	S	-39	-37	-59	-19	-38	-110	-147	-62	-102	-115	
<u>Italien</u>	M	64	71	95	124	147	174	224	299	336	359	561
	X	82	91	125	124	163	223	261	285	320	367	448
	S	-18	-20	-30	0	-16	-49	-37	-14	-16	-8	
<u>Belgien/Luxemburg</u>	M	647	732	830	968	1051	1150	1357	1464	1521	1538	238
	X	493	543	588	646	671	754	877	964	1050	1081	219
	S	-154	-189	-212	-322	-380	-396	-480	-500	-471	-157	

Tabelle 59
Geographische Aufgliederung der Handelsbilanz Belgien/Luxemburgs (in Mio \$)

Herkunft/Bestimmung		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Gesamt</u>	M	3136	3415	3957	4219	4555	5112	5923	6362	7174	7166	227
	X	3053	3298	3775	3921	4321	4839	5590	6387	6829	7037	232
	S	-83	-147	-182	-295	-231	-273	-333	-25	-345	-129	
<u>Intra-EWG</u>	M	1462	1621	1891	2135	2323	2684	3155	3463	4099	3984	281
	X	1377	1524	1909	2089	2458	2942	3499	3957	4290	4733	322
	S	-85	-97	-14	-46	-134	-258	-344	-494	-281	-449	
<u>Extra-EWG</u>	M	1674	1823	2063	2084	2232	2428	2768	2897	3165	3182	190
	X	1675	1773	1868	1835	1865	1897	2091	2431	2539	2604	155
	S	-1	-50	-195	-249	-367	-531	-677	-466	-626	-577	
<u>Länder Klasse 1</u>	M	1003	1093	1222	1259	1402	1503	1705	1793	1913	1913	191
	X	972	1176	1212	1251	1282	1357	1454	1702	1760	1802	185
<u>EFTA</u>	M	459	511	553	587	634	712	777	829	896	886	193
	X	487	524	599	634	620	675	706	793	801	820	168
<u>USA</u>	M	311	326	392	375	451	472	525	549	569	589	189
	X	287	444	366	371	414	411	450	533	591	588	205
<u>Länder Klasse 2</u>	M	608	645	753	732	719	798	927	964	1094	1112	163
	X	559	418	496	460	461	425	515	569	592	580	104
<u>AOM</u>	M	177	210	280	251	203	200	239	245	352	304	172
	X	124	103	75	61	66	68	94	107	104	98	79
<u>Lateinamerika</u>	M	152	152	177	172	203	213	220	225	248	294	193
	X	180	165	154	144	138	108	143	146	145	154	86
<u>Osteuropa</u>	M	57	74	78	87	102	114	117	121	136	136	239
	X	62	60	96	93	87	74	77	93	120	155	250

Tabelle 59a
Der Handel Belgien/Luxemburg mit den übrigen EWG-Ländern (in Mio \$, auf Einfuhrbasis)

Handel mit:		1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	Wertindex 1967 (1958 = 100)
<u>Deutschland</u>	M	538	565	674	753	850	964	1172	1263	1554	1519	282
	X	335	423	580	586	692	841	1076	1353	1401	1359	406
	S	-203	-142	-94	-167	-158	-143	-96	-90	-153	-160	
<u>Frankreich</u>	M	325	431	538	621	660	767	873	976	1116	1063	327
	X	301	269	372	405	497	659	785	858	1035	1195	397
	S	-24	-162	-166	-216	-163	-75	-92	-136	-61	-132	
<u>Italien</u>	M	67	81	94	116	134	177	224	252	293	323	482
	X	64	77	116	121	167	240	211	208	230	298	450
	S	-3	-4	-22	-5	-33	-63	-13	-44	-63	-35	
<u>Niederlande</u>	M	493	543	588	646	671	754	877	964	1050	1081	219
	X	647	732	830	968	1051	1150	1357	1464	1521	1538	238
	S	+154	+189	+242	+322	+380	+396	+480	+500	+471	+457	

Tabelle 60

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Nahrungs- und Genussmittel (SITC 0-1)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	4929	9353	190	1944	3581	184	1413	1870	132	546	1779	526	559	1142	204	468	981	210
	X	2405	5493	228	173	540	312	665	1768	266	511	903	177	894	1728	193	155	534	362
Intra-EWG	M	909	3091	340	504	1442	286	92	416	485	78	482	618	80	302	378	156	419	269
	X	929	3116	335	66	285	432	122	890	730	190	459	242	421	1061	252	85	421	478
Extra-EWG	M	4020	6262	156	1440	2139	149	1321	1424	108	468	1297	277	479	840	175	312	562	180
	X	1519	2577	156	117	255	218	543	878	162	321	444	138	473	667	141	65	133	205
Klasse 1	M	2054	5507	268	1069	2067	193	171	959	561	245	882	360	269	663	246	299	721	241
	X	1697	4625	273	147	474	322	302	1379	457	415	770	185	713	1500	210	120	503	419
EFTA	M	521	737	141	255	274	107	53	115	217	129	209	162	51	54	106	33	84	255
	X	610	984	161	58	137	236	135	299	221	174	231	133	214	269	230	29	50	172
USA	M	395	1033	262	173	360	208	18	173	961	12	106	883	117	265	226	75	129	172
	X	152	278	183	19	31	163	36	82	228	38	57	150	57	93	163	3	15	500
Klasse 2	M	.	3026	.	.	916	.	.	855	.	.	611	.	.	403	.	.	211	.
	X	.	763	.	.	56	.	.	351	.	.	85	.	.	218	.	.	52	.
Lateiname- rika	M	787	1417	180	370	502	136	74	143	193	125	366	293	131	217	166	87	151	177
	X	45	98	218	3	12	400	8	28	350	9	5	56	24	40	167	1	12	*
Westasien	M	72	86	119	40	36	90	12	24	200	2	6	300	10	11	110	9	9	100
	X	92	84	91	9	7	78	7	13	186	12	14	33	28	45	161	6	6	100
Osteuropa	M	153	513	335	80	166	208	24	71	296	28	218	779	9	31	344	11	36	327
	X	21	93	443	2	10	500	2	37	*	12	37	308	5	9	180	.	.	.
Deutschland	M	71	301	424	-	-	-	17	58	341	17	119	700	23	80	349	14	40	286
	X	492	1456	296	-	-	-	74	149	607	197	305	155	247	582	236	24	122	508
Frankreich	M	125	867	694	78	447	573	-	-	-	11	197	*	10	70	700	26	153	588
	X	94	469	528	18	58	322	-	-	-	23	99	430	37	159	430	16	153	956
Italien	M	213	502	236	168	340	202	25	100	400	-	-	-	8	26	325	12	36	300
	X	77	497	645	15	128	853	12	207	*	-	-	-	39	132	338	11	30	273
Niederlande	M	413	1021	247	236	539	228	34	156	459	40	135	338	-	-	-	103	190	184
	X	75	269	359	20	61	305	9	71	789	9	21	233	-	-	-	37	116	314
Belgien/ Luxemburg	M	87	404	464	22	115	523	16	131	819	10	32	320	39	123	321	-	-	-
	X	118	423	286	13	39	300	27	162	600	10	31	340	98	188	192	-	-	-

Tabelle 61

Gütermassige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Milch- und Milchprodukte (SITC 02)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	370	578	156	227	237	104	29	49	169	76	167	220	5	47	940	33	78	236
	X	382	826	216	7	97	*	58	272	469	25	38	152	277	336	121	15	83	553
Intra-EWG	M	177	418	236	109	181	166	14	31	221	26	117	450	3	33	*	25	56	224
	X	181	441	210	6	79	*	6	147	*	4	12	300	156	162	103	12	41	342
Extra-EWG	M	193	160	98	118	56	47	15	18	120	50	50	100	2	14	700	8	22	275
	X	198	381	194	1	18	*	52	125	240	21	26	124	121	174	144	3	41	*
Klasse 1	M	295	543		183	229		25	49		52	154		4	45		31	66	
	X	215	606		7	88		13	201		22	36		192	220		13	61	
EFTA	M	113	102	90	71	12	59	11	17	155	26	31	124	1	5	500	4	7	175
	X	42	89	212	1	5	500	5	29	580	5	7	140	30	38	127	1	10	*
USA	M	4	1	25	3	0	-	0	0	-	0	1	-	0	0	-	1	0	-
	X	14	26	186	0	1	-	2	7	350	11	13	118	1	4	400	0	1	-
Latein- amerika	M	9	1		8	0		0	0		1	1		0	0		0	0	
	X	15	45		0	2		0	10		2	0		13	24		0	9	
Westasien	M	.	3		.	0		.	0		.	3		.	0		.	0	
	X	.	19		.	2		.	2		.	0		.	1		.	1	
Osteuropa	M	23	25		11	5		0	1		9	6		-	1		0	12	
	X	0	6		0	1		0	5		0	0		0	0		-	0	
Deutschland	M	7	75	*				1	6	600	5	40	800	0	16	-	1	13	*
	X	115	193	168				1	60	*		2	-	111	111	100	3	20	667
Frankreich	M	5	141	*	1	60	*				2	63	*	0	6	-	2	12	600
	X	16	32	200	1	6	600				3	9	300	10	12	120	2	5	250
Italien	M	6	13	217	1	2	200	4	10	250				0	0	-	1	1	100
	X	25	128	512	4	45	*	3	69	*				11	9	64	4	5	125
Niederlande	M	147	152	103	101	102	98	8	11	138	14	8	57				21	31	148
	X	3	33	*	0	16	-	0	6	-	0	0	-				3	11	367
Belgien/ Luxemburg	M	13	39	300	3	18	600	2	4	200	5	6	120	3	11	367			
	X	25	55	220	1	12	*	2	12	600	1	1	100	21	30	142			

Tabelle 62

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Getreide + Produkte auf Getreidegrundlage (SITC 04)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	840	1596	190	336	571	170	102	131	128	78	380	487	192	271	141	132	243	184
	X	302	900	298	42	75	179	132	576	436	70	87	124	38	98	258	20	64	320
Intra-EWG	M	90	427	474	48	237	493	2	28	*	2	36	*	23	45	196	15	81	540
	X	85	434	511	16	12	75	32	291	909	4	21	525	22	70	333	11	40	364
Extra-EWG	M	750	1169	156	288	334	116	100	103	103	76	344	453	169	226	134	117	162	138
	X	217	466	215	26	63	242	100	285	285	66	66	100	16	28	175	9	24	267
Klasse 1	M	466	1139		218	500		11	74		9	157		137	218		91	190	
	X	168	655		31	48		74	428		21	35		28	92		14	52	
EFTA	M	46	79	172	35	57	163	2	2	100	2	10	500	2	3	150	5	7	140
	X	76	167	220	14	35	250	40	93	233	16	12	75	4	17	425	2	10	500
USA	M	206	482	234	64	128	200	7	56	800	4	66	*	84	156	186	47	76	162
	X	3	6	200	1	1	100	0	2	-	1	1	100	1	2	200	0	0	-
Latin-amerika	M	148	300		55	37		1	19		32	162		35	39		25	43	
	X	3	11		1	3		0	5		0	0		2	2		0	1	
Westasien	M	.	0		.	0		.	0		.	0		.	0		.	0	
	X	.	16		.	2		.	7		.	5		.	1		.	1	
Osteuropa	M	25	61		10	19		3	0		3	31		4	8		5	3	
	X	0	29		0	0		0	25		0	4		0	0		-	0	
Deutschland	M	19	11	58				1	4	400	1	3	300	12	2	17	5	2	40
	X	44	232	527				26	159	600	2	8	400	12	47	392	4	18	450
Frankreich	M	37	292	789	31	168	542				0	32	-	4	29	725	2	63	*
	X	3	33	*	1	4	400				1	12	*	1	8	800	0	9	-
Italien	M	3	22	733	2	8	400	1	12	*				0	1	-	0	1	-
	X	1	36	*	1	3	300	0	32	-				0	1	-	0	0	-
Niederlande	M	21	63	300	12	43	358	1	5	-	0	1	-				8	14	175
	X	21	48	229	10	3	30	3	31	*	1	1	100				7	13	186
Belgien/ Luxemburg	M	12	36	300	3	18	600	0	6	-	1	0	-	8	12	150			
	X	15	86	573	4	2	500	2	69	*	0	1	-	9	14	156			

Tabelle 63

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio %)

Aussenhandelsmatrix für: Obst und Gemüse (SITC 05)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	1129	2214	196	557	1160	208	583	591	154	34	130	382	69	192	276	86	161	187
	X	559	1293	231	31	46	148	81	192	237	329	605	181	172	357	108	46	93	202
Intra-EWG	M	319	633	261	221	555	256	39	119	305	7	21	300	16	63	394	35	75	214
	X	197	823	418	9	20	222	14	111	814	159	357	225	91	255	280	24	77	321
Extra-EWG	M	810	1381	170	335	605	181	344	472	137	17	109	401	53	129	243	51	66	169
	X	362	470	130	22	26	118	67	78	116	170	248	146	81	102	126	22	16	73
Klasse 1	M	461	1349		314	804		46	254		13	52		34	116		54	123	
	X	500	1192		22	42		39	170		237	550		161	340		41	90	
EFTA	M	26	28	108	15	12	80	2	2	100	3	6	200	3	6	200	3	2	67
	X	231	296	128	10	13	130	19	44	232	120	159	132	66	72	109	16	8	50
USA	M	69	87	126	43	29	67	1	21	*	0	5	-	11	16	145	14	16	114
	X	23	40	174	3	5	167	4	6	150	13	22	169	2	4	200	1	3	300
Latein-amerika	M	96	199		73	120		3	11		1	33		10	22		9	13	
	X	7	10		2	2		0	2		3	1		1	5		1	0	
Westasien	M	-	64		-	33		-	15		-	2		-	9		-	5	
	X	-	9		-	0		-	1		-	6		-	2		-	0	
Osteuropa	M	26	91		13	62		6	7		2	3		3	14		2	5	
	X	13	32		1	1		0	0		11	29		1	2		0	0	
Deutschland	M	10	22	220				5	5	100	2	4	200	2	10	500	1	3	300
	X	210	551	262				10	80	800	131	252	192	60	194	323	9	25	278
Frankreich	M	13	107	823	10	74	740				0	7	-	1	8	800	2	18	900
	X	37	119	322	5	6	120				16	63	394	8	24	300	8	26	325
Italien	M	177	390	220	146	280	192	17	63	371				6	21	350	8	26	325
	X	5	22	440	2	4	200	0	8	-				2	8	400	1	2	200
Niederlande	M	94	238	253	58	177	305	8	24	300	4	9	225				24	28	117
	X	13	57	438	1	8	800	1	7	700	5	18	360				6	24	400
Belgien/ Luxemburg	M	25	75	300	8	24	300	8	26	325	1	1	100	8	24	300			
	X	30	75	250	1	3	300	2	19	950	7	24	343	*20	29	145			

Tabelle 64

Gütermäßige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Ausserhandelsmatrix für: Rohstoffe (SITC 2-4)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	5399	8435	156	1895	2745	144	1384	1711	123	964	2064	214	548	924	168	598	991	165
	X	1147	2759	239	235	687	292	370	760	205	111	244	219	246	645	262	185	415	222
Intra-EWG	M	622	1685	270	193	484	264	79	237	300	111	440	396	83	205	246	166	319	192
	X	584	1655	283	108	381	352	204	515	251	37	90	243	123	393	319	111	276	248
Extra-EWG	M	4777	6750	141	1712	2261	132	1315	1474	112	853	1624	190	465	719	154	432	672	155
	X	563	1095	194	127	306	240	166	245	147	74	154	208	123	252	204	74	139	187
Klasse 1	M	2773	5197		990	1675		582	850		654	1344		268	596		379	730	
	X	932	2443		197	621		285	687		84	193		208	605		158	381	
EFTA	M	785	1130	143	373	442	118	94	157	167	156	259	166	81	126	155	81	146	180
	X	244	477	195	65	149	229	64	93	145	27	48	177	56	127	226	32	61	190
USA	M	739	959	129	262	374	142	142	112	78	216	237	109	74	144	194	45	90	200
	X	77	132	171	17	35	205	15	23	153	16	25	156	21	26	123	8	24	300
Klasse 2	M	.	2582		.	823		.	751		.	523		.	268		.	218	
	X	.	195		.	57		.	66		.	28		.	31		.	15	
Latein-amerika	M	374	664		189	275		66	129		45	140		43	69		31	48	
	X	18	33		3	13		4	5		4	3		3	8		4	3	
Westasien	M	137	96		38	32		53	23		37	27		5	9		4	5	
	X	23	40		7	13		2	5		5	8		5	11		4	3	
Osteuropa	M	176	534		77	203		42	87		18	158		25	47		14	39	
	X	62	102		11	21		14	17		12	19		14	22		11	20	
Deutschland	M	117	396	338				28	64	228	36	174	483	33	95	287	20	64	320
	X	175	498	284				47	138	293	24	52	216	64	207	323	40	99	247
Frankreich	M	218	524	240	50	142	284				49	198	404	14	28	200	105	156	148
	X	77	238	309	26	66	253				8	24	300	14	68	485	29	79	272
Italien	M	42	101	240	28	59	210	9	28	311				3	6	200	2	8	400
	X	103	406	394	34	150	467	46	185	402				9	33	366	14	31	221
Niederlande	M	124	378	304	65	191	293	16	63	393	5	34	680				38	91	239
	X	74	200	270	29	95	327	14	32	228	3	7	233				28	66	235
Belgien/Luxemburg	M	112	287	256	39	92	235	26	82	315	14	35	250	33	77	233			
	X	154	323	209	18	60	333	97	160	164	3	7	233	36	65	236			

Tabelle 65

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Brennstoffe (SITC 3)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	3518	6603	187	750	1735	231	1107	1796	162	622	1591	255	615	868	141	424	615	146
	X	1695	2376	140	861	729	125	322	347	107	180	533	296	424	573	135	191	195	102
Intra-EWG	M	745	1164	156	120	337	280	281	291	103	42	71	169	107	207	193	195	258	132
	X	782	1205	154	398	485	121	97	158	162	19	208	*	150	257	171	120	97	80
Extra-EWG	M	2773	5441	199	630	1398	221	826	1505	182	580	1520	262	508	661	130	229	357	155
	X	913	1171	128	183	244	133	225	189	84	161	325	201	274	316	115	71	98	138
Klasse 1	M	1352	1574		370	470		378	376		163	174		198	261		243	294	
	X	1292	1970		528	659		147	318		91	380		339	465		187	150	
EFTA	M	76	89	117	21	28	133	21	26	123	3	7	233	22	20	99	10	7	70
	X	501	650	129	127	154	121	51	137	268	70	122	174	187	190	101	66	47	71
USA	M	528	290	54	229	97	42	75	44	58	117	93	79	68	31	45	39	26	66
	X	6	33	350	3	2	86	0	1	-	2	25	*	1	5	500	0	0	-
Klasse 2	M	.	4559		.	1148		.	1299		.	1209		.	601		.	302	
	X	.	141		.	13		.	29		.	70		.	23		.	5	
Latin-amerika	M	238	245		83	84		60	49		15	33		61	40		19	39	
	X	6	11		3	4		1	2		0	3		2	1		0	1	
Westasien	M	1639	2614	159	218	521	238	561	640	114	409	893	218	301	397	131	150	241	160
	X	19	13	68	2	1	50	3	1	33	13	9	69	1	1	100	0	1	-
Osteuropa	M	167	450		50	111		78	120		30	200		4	5		5	13	
	X	0	6		0	3		0	0		0	2		0	1		0	0	
Deutschland	M	407	492	120				202	183	90	37	60	162	50	122	244	118	126	106
	X	127	292	229				66	84	127	3	47	*	41	128	312	17	33	194
Frankreich	M	86	105	122	64	69	107				5	5	100	4	17	425	13	15	115
	X	276	271	98	185	186	100				10	32	320	38	36	94	43	16	37
Italien	M	17	189	*	6	92	*	4	50	*				5	23	460	2	24	*
	X	43	62	144	33	51	154	9	5	55				1	3	300	0	3	-
Niederlande	M	143	280	195	42	148	352	29	36	124	1	3	300				71	93	130
	X	129	242	187	58	117	201	9	35	388	3	46	*				59	45	76
Belgien/ Luxemburg	M	103	97	94	9	28	311	46	22	47	0	3	-	48	44	91			
	X	205	339	165	122	131	107	12	33	275	2	84	*	69	91	131			

Tabelle 66

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Chemische Erzeugnisse (SITC 5)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	1100	3748	340	273	940	344	226	963	426	196	669	341	200	658	329	205	517	252
	X	2042	6000	293	940	2704	287	429	1244	289	169	682	403	273	893	327	231	477	206
Intra-EWG	M	486	2213	455	77	468	607	79	561	710	82	407	496	116	402	346	132	374	283
	X	468	2206	471	221	855	386	69	432	626	31	201	648	82	423	515	65	295	453
Extra-EWG	M	614	1535	250	196	472	240	147	402	273	114	232	229	84	256	304	73	143	195
	X	1574	3794	241	719	1849	257	360	812	225	138	481	348	191	470	246	166	182	109
Klasse 1	M	993	3539		238	875		190	911		182	625		186	620		197	507	
	X	1139	4271		583	1954		180	819		74	404		168	689		154	403	
EFTA	M	245	623	254	70	184	262	57	167	292	43	107	248	42	104	247	33	61	184
	X	443	1125	253	254	633	249	67	189	282	27	86	318	52	161	309	43	57	132
USA	M	250	589	235	83	186	224	58	119	256	53	94	177	25	97	388	31	64	206
	X	105	211	229	42	109	259	22	61	277	12	32	266	18	23	127	11	17	154
Klasse 2	M	.	95		.	23		.	31		.	15		.	23		.	3	
	X	.	1300		.	552		.	355		.	180		.	160		.	53	
Latein-amerika	M	21	45		11	12		5	12		2	6		3	14		0	2	
	X	175	423		101	223		23	65		14	56		24	60		13	17	
Westasien	M	2	5		0	0		0	1		2	3		0	1		0	1	
	X	85	146		38	72		15	26		11	26		12	16		9	7	
Osteuropa	M	34	99		13	37		6	15		6	26		3	13		6	7	
	X	66	321		31	162		12	52		8	65		10	33		5	10	
Deutschland	M	209	833	398				47	260	353	54	215	398	64	210	328	44	148	336
	X	76	465	611				19	146	768	13	67	515	28	173	617	16	78	487
Frankreich	M	97	439	452	19	149	781				16	115	718	11	61	554	51	114	223
	X	82	538	656	19	251	512				12	74	616	9	106	*	12	107	891
Italien	M	29	203	700	12	73	608	11	86	781				3	23	766	3	21	700
	X	95	415	436	60	297	315	18	116	614				12	53	441	5	18	360
Niederlande	M	78	412	528	27	161	596	10	102	*	8	56	700				33	92	278
	X	115	415	360	67	219	326	13	66	507	3	39	*				32	91	284
Belgien/ Luxemburg	M	82	326	397	18	85	472	12	112	933	4	20	500	38	108	284			
	X	99	374	377	45	158	351	20	103	515	2	21	*	32	91	284			

Tabelle 67

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	2897	10552	364	564	2502	428	679	2737	403	341	1617	474	704	1999	281	591	1697	287
	X	6784	18896	278	3957	9782	247	1165	3304	284	680	2954	134	537	1486	277	428	1370	326
Intra-EWG	M	1514	6568	434	209	1295	620	305	1667	547	162	981	605	454	1379	304	385	1246	324
	X	1620	6777	418	897	3114	317	186	1111	597	136	1014	746	187	645	345	215	893	415
Extra-EWG	M	1383	3984	289	375	1207	322	374	1070	286	179	636	355	250	620	248	206	451	219
	X	5164	12119	235	3060	6668	218	979	2193	224	544	1940	357	350	841	240	213	477	
Klasse 1	M	2851	10422		572	2466		668	2703		334	1593		698	1976		580	1684	
	X	4043	14222		2597	7676		460	2122		322	2060		368	1187		296	1177	
EFTA	M	759	1921	253	223	592	265	176	463	263	96	292	304	152	326	214	112	248	221
	X	1432	3627	253	1018	2286	225	127	459	361	94	427	454	132	292	221	61	163	267
USA	M	549	1707	311	135	496	367	186	523	281	74	300	405	75	224	299	79	164	207
	X	521	1655	318	313	1101	352	110	154	140	64	237	370	25	107	428	9	56	622
Klasse 2	M	.	52		.	20		.	9		.	10		.	8		.	5	
	X	.	3625		.	1624		.	936		.	694		.	228		.	142	
Latein-amerika	M	6	14		1	5		0	3		1	3		0	3		4	1	
	X	655	929		354	478		82	147		153	210		46	54		20	38	
Westasien	M	1	10		1	4		0	4		0	1		0	1		0	0	
	X	310	501		223	270		30	105		18	73		22	35		17	18	
Osteuropa	M	23	76	310	4	15	375	7	25	357	2	14	700	4	14	350	4	9	225
	X	157	944	610	101	438	434	19	207	*	22	179	814	6	70	*	9	50	555
Deutschland	M	808	3046	377				218	1031	473	127	634	499	257	697	271	206	683	432
	X	229	1397	610				72	449	624	69	387	561	61	240	393	27	302	*
Frankreich	M	175	1113	636	64	471	736				20	232	*	21	170	810	70	241	314
	X	336	1727	514	239	1032	428				40	386	965	29	136	469	28	173	618
Italien	M	221	959	434	70	343	490	39	378	971				23	122	530	89	117	131
	X	210	1001	477	168	653	473	21	232	*				14	64	457	7	52	743
Niederlande	M	103	592	575	52	199	383	23	126	548	9	62	689				19	205	*
	X	445	1359	305	282	716	273	20	154	770	11	123	*				152	366	241
Belgien/Luxemburg	M	206	857	416	23	282	*	24	133	554	6	52	867	153	390	255			
	X	402	1311	326	228	714	313	73	276	378	16	117	731	85	204	240			

Tabelle 68

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Industrielle Erzeugnisse, ausser Chemikalien, Maschinen und Fahrzeuge (SITC 6·8)

Herkunft/ Bestimmung	IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																		
	EWG			D			F			I			N			B/L			
	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	
Total	M	4918	13296	311	1846	5065	274	784	2394	395	483	1917	403	962	2626	273	845	2365	280
	X	8431	20012	237	2879	6993	243	2021	3815	190	885	3345	378	818	1974	241	1828	3897	213
Intra-EWG	M	2458	9117	371	776	2608	336	390	2171	557	208	997	479	658	1977	300	427	1365	320
	X	2482	9329	376	703	2776	395	446	1528	343	194	1388	715	368	1182	321	771	2397	311
Extra-EWG	M	2460	6179	251	1070	2457	230	394	1123	285	275	950	345	301	649	213	418	1000	239
	X	5949	10683	180	2176	4217	194	1575	2317	147	691	1957	283	450	792	176	1057	1500	142
Klasse 1	M	4197	13350		1566	4331		627	2963		417	1602		897	2502		691	1901	
	X	5191	16269		1865	4246		836	2755		510	2605		635	1670		1345	3493	
EFTA	M	1177	2419	206	543	1027	189	130	421	324	146	321	220	171	310	181	187	339	181
	X	1587	3439	217	784	1710	218	228	547	240	155	485	320	167	272	163	253	423	167
USA	M	332	926	279	119	299	251	84	218	260	42	185	440	47	107	228	40	116	290
	X	790	2145	271	245	667	272	116	340	293	114	483	424	59	86	146	256	469	183
Klasse 2	M	.	1593		.	603		.	279		.	266		.	71		.	376	
	X	.	2884		.	865		.	979		.	557		.	161		.	323	
Latein- amerika	M	119	386		100	207		3	61		11	66		3	4		2	46	
	X	587	537		239	260		91	84		90	95		33	27		134	71	
Westasien	M	28	109		16	70		4	10		2	5		2	6		4	18	
	X	378	494		140	169		78	109		73	126		26	29		61	62	
Osteuropa	M	122	305		42	117		16	38		16	71		32	47		16	33	
	X	307	624		131	240		89	124		33	142		17	43		37	72	
Deutschland	M	659	2695	409				139	898	646	114	482	423	263	860	327	143	456	319
	X	754	2651	352				255	699	274	106	671	633	167	538	322	226	743	329
Frankreich	M	470	1538	327	280	704	251				53	296	558	40	196	490	97	382	394
	X	411	2190	530	147	887	603				42	433	*	29	161	555	193	689	357
Italien	M	208	1371	659	115	670	583	43	433	*				21	151	719	29	116	400
	X	235	1003	427	127	492	387	63	301	478				13	72	554	32	139	434
Nieder- lande	M	361	1177	326	162	528	326	30	162	540	13	77	592				156	410	263
	X	651	2085	320	273	916	326	38	192	505	21	160	762				319	818	256
Belgien/ Luxemburg	M	756	2336	309	218	727	333	177	678	383	28	142	507	333	790	237			
	X	432	1408	323	156	481	308	91	394	433	25	123	492	160	410	256			

Tabelle 69

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Metallprodukte (Eisen und Stahl, NE' Metalle und Metallwaren SITC 67-69)

Herkunft/ Bestimmung		IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LAENDER																	
		EWG			D			F			I			N			B/L		
		1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	2201	6331	287	809	1915	240	467	1508	322	361	963	272	369	873	236	287	527	312
	X	3836	7885	205	1383	3137	226	912	1485	162	242	738	304	271	575	212	1035	1417	177
Intra-EWG	M	1106	3533	319	356	874	245	260	1012	389	104	516	491	261	678	259	121	452	364
	X	1111	3604	324	329	1237	375	245	631	257	28	219	782	109	328	360	398	1088	273
Extra-EWG	M	1098	2798	254	453	1071	236	207	496	239	157	467	297	107	193	182	175	476	275
	X	2725	4281	157	1054	1900	180	667	854	126	214	519	242	162	247	152	637	759	119
<u>Klasse 1</u>	M	2208	5056		657	1509		717	1275		219	821		352	832		263	619	
	X	2252	6172		708	2449		402	1045		89	420		225	516		528	1742	
EFTA	M	469	860	183	177	411	232	50	131	262	69	154	223	53	95	179	120	69	57
	X	636	1153	181	312	595	190	92	187	203	23	77	334	55	94	170	154	260	129
USA	M	192	333	173	67	95	141	58	76	131	29	91	313	23	28	121	15	48	286
	X	396	838	211	108	358	331	43	130	302	21	68	323	32	36	112	192	246	129
<u>Klasse 2</u>	M	.	1068		.	325		.	211		.	201		.	27		.	504	
	X	.	1216		.	424		.	356		.	227		.	44		.	165	
Latein- amerika	M	117	337	288	100	181	181	2	54	*	10	55	550	3	2	66	2	45	*
	X	430	295	68	154	151	98	67	48	71	58	41	70	21	9	42	120	46	38
Westasien	M	.	14		.	11		.	3		.	0		.	0		.	0	
	X	.	230		.	82		.	54		.	59		.	8		.	27	
<u>Osteuropa</u>	M	71	167		31	80		8	17		10	51		21	10		1	9	
	X	220	316		108	159		61	52		19	55		6	15		26	35	
Deutschland	M	966	1234	125				725	449	61	53	248	467	143	350	244	65	187	287
	X	384	938	244				164	270	164	9	62	911	65	144	221	146	402	275
Frankreich	M	248	612	246	164	262	159				29	137	472	16	70	437	39	143	366
	X	278	1005	361	31	438	540				19	91	478	21	54	257	157	422	268
Italien	M	32	208	650	7	79	*	19	89	468				2	22	*	4	18	450
	X	116	492	424	54	235	435	34	134	394				7	31	442	21	92	438
Niederlande	M	124	338	272	145	140	205	23	54	234	7	36	514				26	108	415
	X	282	740	262	145	365	251	14	77	550	4	25	625				119	273	229
Belgien/ Luxemburg	M	406	1145	282	133	392	294	145	419	288	19	97	510	109	235	215			
	X	130	469	360	68	200	294	36	149	413	4	21	525	22	99	450			

Tabelle 70

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Feinmechanische, optische und photochemische Erzeugnisse (SITC 86)

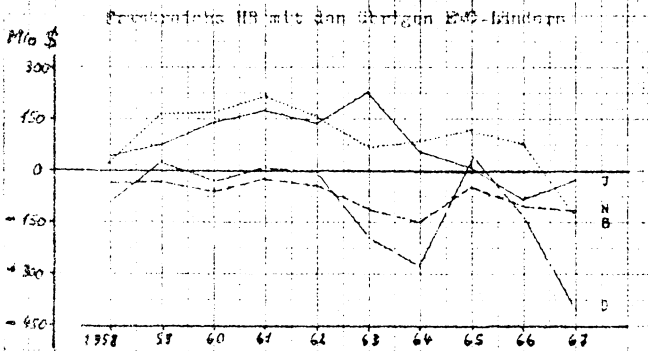
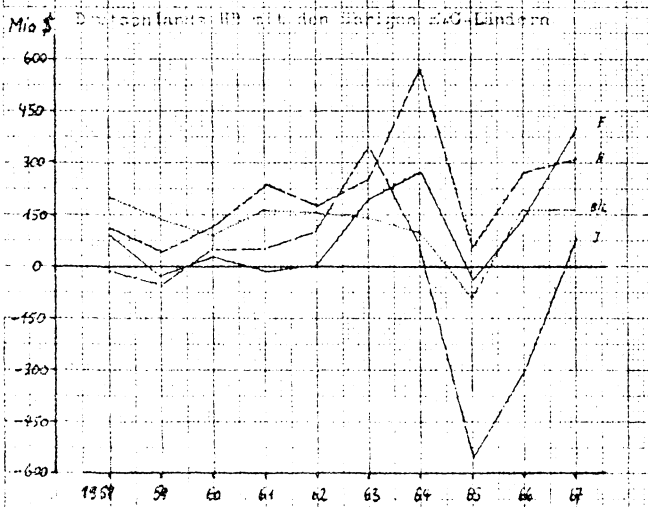
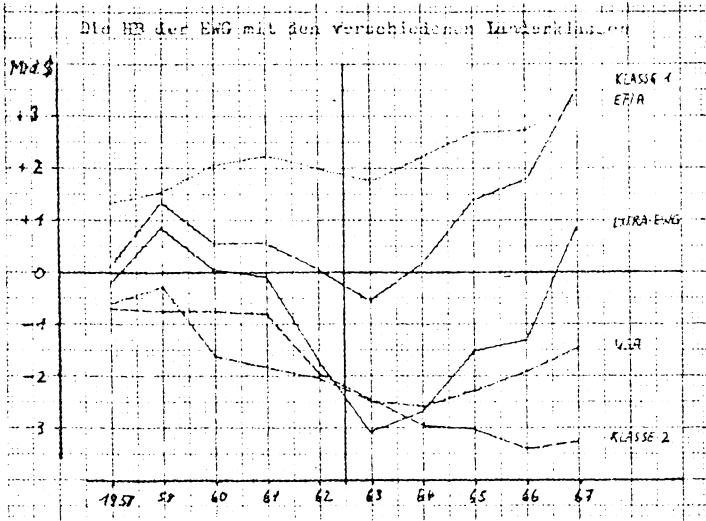
Herkunft/ Bestimmung	IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER														
	EWG			D			F			I			N		
	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I
Total	M	192	883	459	53	271	511	38	234	615	38	153	402	27	131
	X	394	1194	303	278	675	243	67	202	301	17	117	688	10	82
Intra-EWG	M	78	418	535	14	104	742	13	111	853	16	78	487	15	65
	X	87	425	468	53	216	407	14	71	507	3	42	*	4	46
Extra-EWG	M	114	465	400	39	187	428	25	123	492	22	75	340	12	64
	X	307	769	250	225	459	204	53	131	247	14	75	535	6	36
Klasse 1	M	.	867	.	266	.	230	.	150	.	126	.	95	.	95
	X	.	990	.	562	.	148	.	93	.	74	.	103	.	103
EFTA	M	77	223	289	26	78	300	14	63	450	17	38	223	10	26
	X	103	258	250	79	177	224	9	28	311	3	20	666	3	13
USA	M	33	180	545	9	63	700	10	50	500	5	28	560	5	26
	X	61	158	259	41	87	197	5	29	580	2	15	750	1	5
Klasse 2	M	.	4	.	2	.	1	.	1	.	0	.	0	.	0
	X	.	177	.	91	.	45	.	20	.	6	.	15	.	15
Latein-amerika	M	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	X	33	57	24	37	3	6	3	6	3	6	1	1	2	7
Westasien	M	.	0	.	0	.	0	.	0	.	0	.	0	.	0
	X	.	23	.	13	.	4	.	3	.	1	.	2	.	2
Osteuropa	M	2	9	0	2	0	2	0	1	0	2	0	2	0	2
	X	10	30	4	16	3	8	1	3	0	1	0	1	6	2
Deutschland	M	42	199	473	.	.	.	9	72	800	11	47	427	11	44
	X	15	94	626	.	.	.	5	29	580	1	21	*	2	20
Frankreich	M	14	73	521	6	30	500	.	.	.	3	22	733	1	8
	X	14	113	807	10	71	740	.	.	.	1	15	*	1	12
Italien	M	5	49	980	2	26	*	1	17	*	.	.	.	1	3
	X	20	86	430	14	53	378	4	22	550	.	.	.	0	6
Niederlande	M	4	46	*	1	23	*	1	11	*	0	4	-	.	.
	X	22	73	331	17	54	317	1	8	800	1	3	300	3	8
Belgien/ Luxemburg	M	17	51	300	5	25	500	2	11	550	1	5	500	8	10
	X	20	48	210	11	35	318	3	12	400	1	3	300	5	8

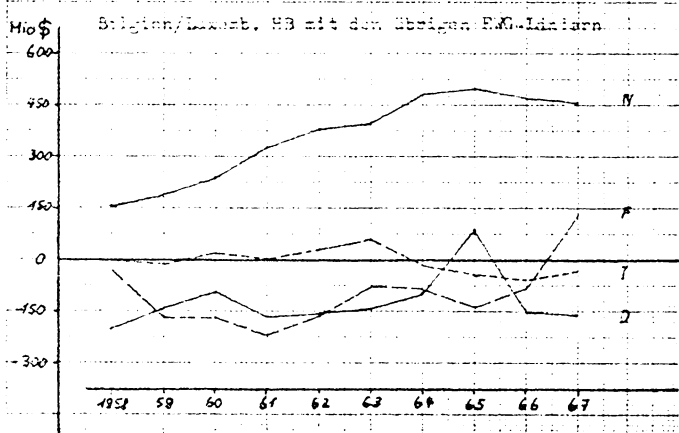
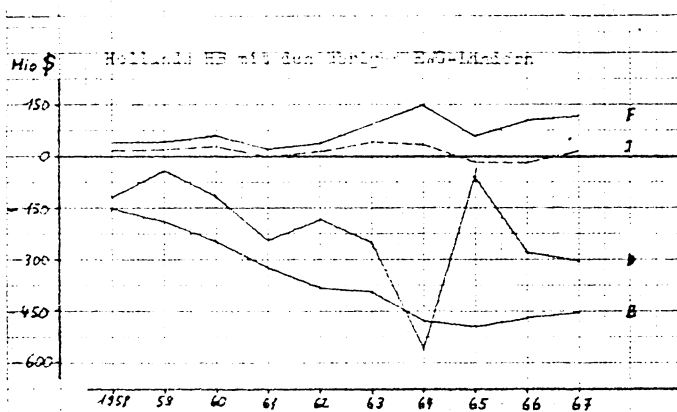
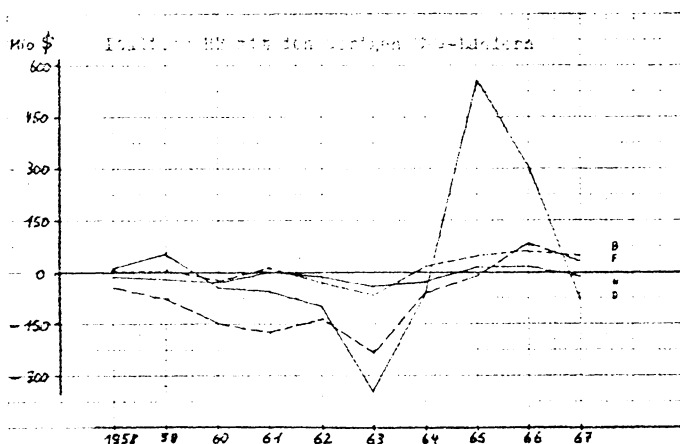
Tabelle 71

Gütermässige Aufgliederung der Handelsbilanzen der EWG-Länder (in Mio \$)

Aussenhandelsmatrix für: Textilien (SITC 65-84)

Herkunft/ Bestimmung	IMPORTIERENDE/EXPORTIERENDE LÄNDER																		
	EWG			D			F			I			N			B/L			
	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	1958	1967	I	
Total	M	912	3159	346	400	1284	321	51	471	923	51	267	523	233	726	311	144	410	254
	X	1824	4560	250	376	1093	290	563	978	175	371	1133	305	275	580	210	236	784	233
Intra-EWG	M	564	2320	411	234	837	357	25	361	*	20	166	830	178	610	342	107	345	322
	X	551	2377	431	67	478	713	96	415	432	98	527	537	100	380	380	191	585	306
Extra-EWG	M	348	839	241	202	447	221	26	110	423	31	101	325	55	116	210	37	65	175
	X	1273	2183	171	309	615	199	467	563	120	273	606	221	175	200	114	145	199	137
Klasse 1	M	842	2833		383	1082		40	446		47	228		240	685		132	392	
	X	1161	3779		265	929		185	678		243	940		178	502		290	730	
EFTA	M	215	331	153	133	170	127	13	48	369	23	46	200	26	45	173	20	22	110
	X	398	793	199	148	319	215	60	143	238	82	174	212	50	80	160	56	77	132
USA	M	29	103	355	16	36	225	1	25	*	1	11	*	7	15	214	4	16	400
	X	127	302	237	22	43	195	25	53	212	39	157	402	10	10	100	31	39	125
Klasse 2	M	.	256		.	169		.	17		.	31		.	27		.	12	
	X	.	614		.	124		.	265		.	136		.	63		.	26	
Latein- amerika	M	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
	X	34	56		11	17		7	17		13	14		1	6		2	2	
Westasien	M	.	60		.	49		.	2		.	3		.	3		.	3	
	X	.	109		.	30		.	23		.	38		.	10		.	8	
Osteuropa	M	9	39		4	13		1	5		0	4		3	12		1	5	
	X	39	147		7	27		14	28		11	48		1	14		6	30	
Deutschland	M	65	388	596				7	112	*	9	67	744	31	130	419	18	79	438
	X	227	850	374				51	204	400	66	280	424	53	185	319	57	181	317
Frankreich	M	94	467	496	52	195	375				8	64	800	13	115	884	21	93	442
	X	30	368	*	9	113	*				11	124	*	2	58	*	8	93	*
Italien	M	108	525	486	74	283	382	10	123	*				12	77	641	12	42	350
	X	22	175	795	10	73	730	8	67	837				2	18	900	2	17	850
Niederlande	M	111	362	326	53	171	322	2	38	*	1	18	*				55	134	243
	X	179	630	351	32	205	640	13	51	392	10	79	790				124	295	237
Belgien/ Luxemburg	M	185	581	314	54	171	316	5	88	*	2	17	850	124	305	245			
	X	103	358	347	17	81	476	19	95	500	10	43	430	57	139	243			





LITERATURVERZEICHNIS

1. AUTORENVERZEICHNIS

- ABB, F. : Ist die Harmonisierung der Konjunkturpolitik in der EWG erforderlich?
In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 123, 1967, S. 218 ff.
- ALBRECHT, K. : Probleme und Methoden der wirtschaftlichen Integration.
Kieler Vorträge, Neue Folge, Heft 1, 1951.
- ALLAIS, M. : Fondements théoriques, perspectives et conditions d'un marché
commun effectif. In: Revue d'Economie Politique, Vol. 68, No. 1,
1958, S. 56 ff.
- APEL, H. : Europas neue Grenzen. Köln-Berlin 1964.
- AUST, E. : Währungsordnung und Zahlungsbilanz im Gemeinsamen Markt Europas.
Frankfurt 1959.
- BACHMANN, H. : Die Integration der Agrarmärkte. In: Außenwirtschaft, 13. Jg.,
Heft I-II, 1958, S. 25 ff.
- : Illusionen und Desillusionen um den westeuropäischen Integrationspro-
zeß. In: Außenwirtschaft, 21. Jg. Heft I, 1966, S. 1 ff.
- BALASSA, B. : Towards a Theory of Economic Integration. In: Kyklos, 14. Jg.
Heft I, 1961, S. 1 ff.
- : The Theory of Economic Integration. London 1961.
- : European Integration: Problems and Issues. In: AER, Bd. 53, Heft 2,
1963, S. 175 ff.
- : The Future of the Common Market Imports. In: WWA Bd. 90, Heft 2,
1963, S. 292 ff.
- : Tariff Reductions and Trade in Manufactures among Industrial Countries.
In: AER, Bd. 56, Heft 3, 1966, S. 466 ff.
- : Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In:
E.J. March 1967, S. 1 ff.
- BALASSA, B. /CAMU, A. : Les effets du Marché Commun sur les courants
d'échanges internationaux. In: Revue d'Economie Politique, 76. Jg.,
mars/avril 1966, S. 201 ff.
- BALOGH, T. : Unequal Partners. In: G. D. N. Worswick (ed.): The Free Trade
Proposals, Oxford 1960, S. 122 ff.

- BENHAM, F.C. : Das reale Austauschverhältnis. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Köln-Berlin 1965, S. 143 ff.
- BENTICK, B.L. : Estimating Trade Creation and Trade Diversion. In: E.J. Bd. 73, june 1963, S. 219 ff.
- BHAGWATI, J.N. : Some Recent Trends in the Pure Theory of International Trade. In: HARROD, R.F./HAGUE, D. (ed.): International Trade Theory in a Developing World. London 1963, S. 1 ff.
- BHAGWATI, J.N. : The Pure Theory of International Trade: A Survey. In: E.J. Vol. 74, march 1964, S. 1 ff.
- BINSWANGER, H.Ch. : Der Zollschatz in den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft und in der Schweiz. In: Außenwirtschaft. 14. Jg. Heft I-II, 1959, S. 119 ff.
- : Das intra-regionale Gleichgewicht. Zur Integration von Standorttheorie und Theorie des internationalen Handels. In: Schweizerische Zft. für Volkswirtschaft und Statistik. Bd. 97, Heft II, Juni 1961, S. 129 ff.
- BLACK, J. : The Implications of the Proposed European Free Trade Area. In: G.D.N. Worswick (ed.): The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 1 ff.
- BOCHUD, F. (Hrsg.): Fundamentale Fragen künftiger Währungspolitik. Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, Bd. 46, Basel 1965.
- BORGIEL, L. : Die Theorie der komparativen Kosten unter besonderer Berücksichtigung ihrer Fassung bei Gottfried Haberler. Diss. rer. pol. Erlangen 1958.
- BOURGINAT, H. : Réalisme et théorie de l'union douanière. In: Revue économique. 1966, No. 6, S. 949 ff.
- BURGARD, H. : Einige Bemerkungen zu Art. 103 des EWG-Vertrages. In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 122, 1966, S. 291 ff.
- BYÉ, M. : Union douanière et économies nationales. In: Economie appliquée, jan/mars 1949/50, S. 121 ff.
- CAVES, R.E./JOHNSON, H.G./KENEN, P.B. : Trade, Growth and the Balance of Payments. Essays in Honor of Gottfried Haberler. Chicago-Amsterdam 1965.

- CEPES (Comité Européen pour le Progrès Economique et Social): Die Deutsche Wirtschaft und die EWG. Eine Studie der deutschen CEPES-Gruppe. Hrsg. vom Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften. Bonn 1966.
- : Die freie Weltwirtschaft in der Bewährung. Drei Studien der CEPES-Gruppe zur Kennedy-Runde. Bonn 1964.
- COOPER, R. N. : Diskussion zu KRAUSE, L. B. : European Economic Integration and the United States. In: AER, Bd. 53, Heft 2, 1963, S. 201 ff.
- CRONK, E. M. : Die Handelspolitik der USA und die GATT-Konferenz. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung. A. Sozialwissenschaftliche Schriften. Hannover 1965, S. 65 ff.
- DELL, S. : Economic Integration and American Example. In: E. J. , march 1959, S. 39 ff.
- DENIAU, J. F. : Le Marché Commun. Paris 1967, 8. Aufl.
- DESSAU, J. : Die europäische Wirtschaft und ihre Arbeitskraftprobleme. In: NEUMARK, F. (Hrsg.): Probleme europäischer Wirtschaft. Frankfurter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Studien. Nr. 10, Berlin 1963, S. 39 ff.
- Deutscher Gewerkschaftsbund (Hrsg.): Die europäische Integration. Von der Europa-Idee zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Düsseldorf 1963, 3. Auflage.
- Die Idee Europa. Quellen zur Geschichte der politischen Einigung. dtv-Dokumente, Nr. 134, München 1962.
- DIETERLEN, P. : La politique agricole commune, chance ou malchance de l'Europe? In: Außenwirtschaft, 21. Jg. Heft III, 1966, S. 266 ff.
- DOCKÉS, P. : Thomas Mun als Theoretiker der nationalen Handelsbilanz. In: Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 179, 1966, S. 429 ff.
- DUEREN, A. : Die Handelspolitik der EWG und die Entwicklungsländer. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung. A. Sozialwissenschaftliche Schriften, Hannover 1965, S. 89 ff.
- DUQUESNE DE LA VINELLE, L. : Study of the Efficiency of a Small Nation: Belgium. In: E. A. G. ROBINSON (ed.) Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 78 ff.

- DUQUESNE DE LA VINELLE, L. : La création du commerce attribuable au Marché Commun et son incidence sur le volume du produit national de la Communauté. In: SAEG: Statistische Informationen. Nr. 4, Brüssel 1965, S. 61 ff.
- EMMINGER, O. : Währungsprobleme des Gemeinsamen Marktes. In: Deutsche Bundesbank: Beilage zu: Auszüge aus Presseartikeln. Nr. 85, Frankfurt 19.9.1958.
- ENKE, S. : Welfare and Trade. In: Kyklos, Vol. XV, Heft 3, 1962, S. 537 ff.
- ERDMAN, P./ROGGE, P. : Die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft und die Drittländer. Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, Bd. 19, Tübingen-Basel 1960.
- FABRA, P. : Y a-t-il un Marché Commun? Collection 'Que sais-je?', Paris 1965.
- FERRANDI, J. : Hilfsmaßnahmen der EWG zugunsten der assoziierten Länder. Hrsg. v. d. Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel 1963.
- FORD, J.L. : On the Structure of, and Gains from International Trade. In: Kyklos, Bd. 18, Fasc. 4, 1965, S. 670 ff.
- FORSTMANN, A. : Die Grundlagen der Außenwirtschaftstheorie. Berlin 1956.
- FRANKEL, M. : British and American Manufacturing Productivity. University of Illinois, 1957.
- : Anglo-American Productivity Differences. Their Magnitude and some Causes. In: AER, Papers and Proceedings. may 1955, S. 104 ff.
- GEHRELS, F. : Customs Unions from a Single - Country Viewpoint. In: The Review of Economic Studies, Vol. 24, Nr. 1, 1956/57, S. 61 ff.
- GEHRELS, F./JOHNSTON, B.F. : The Economic Gains of European Integration. In: Journal of Political Economy, Vol. 63, No. 4, august 1955, S. 275 ff.
- GIERSCH, H. : Einige Probleme der kleineuropäischen Zollunion. In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft, Bd. 113, Heft 4, 1957, S. 602 ff.
- : Economic Union between Nations and the Location of Industries. In: The Review of Economic Studies, Vol. 17, No. 2, 1949/50, S. 87 ff.
- : Marktintegration, Wechselkurs und Standortstruktur. In: Fundamentale Fragen künftiger Währungspolitik. Veröffentlichungen der List-Gesellschaft, Reihe D, Bd. 46, Tübingen-Basel 1965, S. 47 ff.

- GLESKE, L.: Währungs- und budgetpolitische Aspekte der Integration. In: SCHNEIDER, E. (Hrsg.): Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 313 ff.
- GROEBEN, H. VON DER: Die Wettbewerbspolitik als Teil der Wirtschaftspolitik im Gemeinsamen Markt. Rede vor dem Europäischen Parlament in Straßburg am 19.6.1965. Hrsg. von den Veröffentlichungsstellen der europäischen Gemeinschaften.
- : Wettbewerbspolitik in der EWG. Sonderbeilage zum Bulletin der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Nr. 7-8, Brüssel 1961.
- : La concurrence dans le Marché Commun. Rede vor dem Europäischen Parlament in Straßburg am 19.10.1961. Hrsg. von den Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel 1961.
- : Aufgaben des Wettbewerbs im Gemeinsamen Markt. Europäische Gemeinschaft, Sonderheft Nr. 14, Hrsg. vom Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel/Luxemburg 1966.
- : Armonizzazione fiscale e integrazione europea. Documenti di comunità europea, No. 31; Ufficio per l'Italia del servizio stampa e informazione delle comunità europee. Roma, ottobre 1968.
- GROENER, H.: Zur Theorie und Praxis des Zahlungsbilanzausgleichs. In: Ordo, Bd. XIII, 1962, S. 173 ff.
- GRUBEL, H. G. /JOHNSON, H. G.: Nominal Tariffs, Indirect Taxes and Effective Rate of Protection: The Common Market Countries 1959. In: E. J. Vol. 77, Dec. 1967, S. 761 ff.
- HABERLER, G.: Das reale internationale Austauschverhältnis und die wirtschaftliche Entwicklung. In: Zft. für Nationalökonomie. Bd. 18, Heft III, 1958, S. 257 ff.
- : Der Internationale Handel. Berlin 1933.
- : A Survey of International Trade Theory. Princeton 1961.
- : Amerika und die europäische Integration. In: Außenwirtschaft, 16. Jg. Heft II-IV, 1961, S. 49 ff.
- : Das Dollarproblem. Bemerkungen zur Frage des Gleichgewichts der internationalen Zahlungsbilanzen. In: WWA, Bd. 87, Heft 2, 1961, S. 171 ff.
- : Geld in der internationalen Wirtschaft. Frankfurt 1966.

- HABERLER, G.: Die wirtschaftliche Integration Europas. In: VON BECKERATH, E./MEYER, F.W./MUELLER-ARMACK, A. (Hrsg.): Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für Ludwig Erhard. Frankfurt 1957, S. 521 ff.
- HARTOG, F.: European Economic Integration: A Realistic Conception. In: WWA, Bd. 71, Heft 2, 1953, S. 165 ff.
- HAGMANN, H.M.: Le Marché Commun et les pays tiers. Incidences de la CEE sur le commerce international. Lausanne 1963.
- HALLSTEIN, W.: Erklärung vor dem europäischen Parlament in Straßburg, 20.3.1958, Brüssel 1958.
- : Erklärung vor dem europäischen Parlament in Straßburg, 21.10.1958, Brüssel 1958.
- : Wirtschaftliche Integration als Faktor politischer Einigung. Beitrag zur Festschrift für A. Müller-Armack. Sonderdruck der Europäischen Gemeinschaften. Brüssel 28.6.1961.
- : Wirtschaftliche Ergebnisse der europäischen Integration. In: Kyklos, Vol. XV, Heft 1, 1962, S. 107 ff.
- : Die EWG im Jahre 1964. In: Europäische Gemeinschaft. Sonderheft Nr. 7. Hrsg. vom Presse- und Informationsbüro der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel/Luxemburg.
- : Die Stellung der EWG im Welthandel. Rede in der Sitzung der Beratenden Versammlung des Europarats und des Europäischen Parlaments in Straßburg, 12.6.1964. Hrsg. von den Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften, Brüssel-Luxemburg 1964.
- HALM, G.: Geld, Außenhandel und Beschäftigung. München 1957, 3. Auflage.
- : Feste oder flexible Wechselkurse? In: Kyklos, Vol. XVI, Heft 1, 1963, S. 28 ff.
- HARROD, R.F.: Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Bern 1948.
- : Die Koordination der Währungs- und Konjunkturpolitik in einer europäischen Gemeinschaft. In: Außenwirtschaft. 13. Jg. Heft I-II, 1958, S. 73 ff.
- HECKSCHER, E.: The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income. In: Readings in the Theory of International Trade. Philadelphia 1949, S. 272 ff.

- HENDUS, H.: UNCTAD, EWG und EWG-Assoziierungen. In: Außenwirtschaft, 21. Jg. Heft IV, 1966, S. 52 ff.
- HESSE, H.: Die Bedeutung der reinen Theorie des internationalen Handels für die Erklärung des Außenhandels in der Nachkriegszeit. Zft. für die gesamte Staatswissenschaft. Bd. 122, Heft II, 1966, S. 223 ff.
- HEUSS, E.: Klassischer Freihandel oder Integration? In Ordo. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Bd. XI, 1959, S. 95 ff.
- HICKS, J. R.: An Inaugural Lecture. In: Oxford Economic Papers. 1953, S. 124 ff.
- HINSHAW, R.: Diskussion zu BALASSA, B.: European Integration: Problems and Issues. In: AER, Bd. 53, Heft 2, 1963, S. 198 ff.
- HOFFMANN, W. G.: Die Integration der Volkswirtschaften als dynamisches Problem. In: Economia Internazionale, ag. 1955, S. 695 ff.
- HUPPERT, W.: Systematik der Integration. Zur Theorie der wirtschaftlichen Integration und zur Problematik der EWG. In: Schmollers Jahrbuch. 85. Jg. 4. Heft, 1965, S. 449 ff.
- Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung: Wirtschaftskonjunktur, 16. Jg., Nr. 4. München Dez. 1964.
- Ifo-Schnelldienst. Berichte zur Wirtschaftslage, 16. Jg. Nr. 21 und 17. Jg. No. 36, München 1964.
- JANSSEN, L. H.: Free Trade, Protection and Customs Unions. Leiden 1961.
- JEWKES, J.: Are the Economies of Scale Unlimited? In: E. A. G. ROBINSON (ed.) Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 95 ff.
- JOHNSON, H. G.: The European Common Market-Risk or Opportunity? In: WWA, Bd. 79, Heft 2, 1957, S. 267 ff.
- : The Criteria of Economic Advantage. In: G. D. N. WORSWICK (ed.): The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 31 ff.
- : The Gains from Freer Trade in Europe: An Estimate. In: The Free Trade Proposals. op. cit., S. 102 ff.
- : The Common Market: The Economist's Reaction. In: The Free Trade Proposals. op. cit., S. 135 ff.
- : International Trade and Economic Growth. Studies in Pure Theory. London 1961, 2. Auflage.

- JOHNSON, H.G.: Money, Trade and Economic Growth. Survey Lectures in Economic Theory. London 1962.
- : Effects of Changes in Comparative Costs as Influenced by Technical Change. In: HARROD, R.F. /HAGUE, D. (Ed.): International Trade Theory in a Developing World. London 1963, S. 96 ff.
- : An Economic Theory of Protectionism, Tariff Bargaining and the Formation of Customs Unions. In: Journal of Political Economy. Bd. 73, Heft 3, June 1965, S. 256 ff.
- : Préférences commerciales, accords régionaux et développement économique. In: Revue économique, 1966, No. 6, S. 896 ff.
- KAHN, R.F.: A Positive Contribution? In: G.D.N. WORSWICK (ed.): The Free Trade Proposals. Oxford 1960, S. 61 ff.
- KANTZENBACH, E.: Möglichkeiten und Grenzen der Konjunkturpolitik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Göttingen 1959.
- KELLER, T.: Steuerharmonisierung in der EWG nach den Vorschlägen des Steuer- und Finanzausschusses. In: Außenwirtschaft. 19. Jg. Heft I, 1964, S. 95 ff.
- KEMP, M.C.: Technological Change, the Terms of Trade and Welfare. In: E.J. Vol. 65, sept. 1955, S. 457 ff.
- : The Gain from International Trade. In: E.J. Vol. 72, dec. 1962, S. 803 ff.
- : The Pure Theory of International Trade. New York 1964.
- : The Gain from International Trade and Investment: A Neo - Heckscher - Ohlin Approach. In: AER, Vol. 56, No. 4, Part 1, 1966, S. 788 ff.
- KERMANN, K.: Europas handelswirtschaftliche Einheit. Problematik und Wirklichkeiten. Schriftenreihe zum Handbuch für europäische Wirtschaft. Heft 16, Baden-Baden, Bonn 1960.
- KINDLEBERGER, Ch.P.: European Economic Integration. In: Money, Trade and Economic Growth. New York 1951, S. 58 ff.
- : International Economics, Homewood/III. 1963, 3. Auflage.
- KITZINGER, U.W.: The Challenge of the Common Market. Oxford 1961.

- KONRAD, A.: Zahlungsbilanzstörungen und wirtschaftliches Wachstum. Dargestellt am Beispiel der Vereinigten Staaten von Amerika und Westeuropas 1950-1959. Wirtschaft-Gesellschaft-Politik. Heft 2, Berlin 1962.
- KRAUSE, L.B.: European Economic Integration and the United States. In: AER, Bd. 53, No. 2, 1963, S. 185 ff.
- KREININ, M.E.: Trade Creation and Diversion in a Customs Union - A Graphical Presentation. In: Kyklos, Vol. XVI, Heft 4, 1963, S. 660/61.
- : On the 'Trade-Diversion' Effect of Trade-Preference Areas. In: Journal of Political Economy. Bd. 67, No. 4, 1959, S. 398 ff.
- : European Integration and the American Trade. In: AER, Bd. 49, No. 4, 1959, S. 615 ff.
- : The 'Outer Seven' and the European Integration. In: AER, Bd. 50, No. 3, 1960, S. 370 ff.
- : On the Dynamic Effects of a Customs Union. In: Journal of Political Economy, Vol. 72, No. 2, 1964, S. 193 ff.
- KRUSE, A.: Die Mechanismen des Zahlungsbilanzausgleichs. In: Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik. Berlin 1951, S. 85 ff.
- : Außenwirtschaft. Die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Berlin 1958.
- KUEHNE, K.: Das Feilschen um den Gemeinsamen Markt. In: Gemeinsamer Markt. 8. Jg. 1957, S. 282 ff.
- KUENG, E.: Die Selbstregulierung der Zahlungsbilanz. Eine Untersuchung über die automatischen Methoden des Zahlungsbilanzausgleichs. St. Gallener wirtschaftswissenschaftliche Forschungen, Bd. 5.
- : Zahlungsbilanzpolitik. Zürich-Tübingen 1959.
- : Der Ausgleich der Zahlungsbilanz als Voraussetzung der wirtschaftlichen Integration. In: Außenwirtschaft. 14. Jg. Heft I-II, 1959, S. 61 ff.
- : Rückwirkungen der EWG auf die übrigen westeuropäischen Länder. In: SCHNEIDER, E. (Hrsg.): Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965, S. 267 ff.
- KUZNETS, S.: Economic Growth of Small Nations. In: E. A. G. ROBINSON (ed.): Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 14 ff.

LADEMAN, J.: Probleme des auswärtigen Realtauschverhältnisses. Diss. rer. pol., St. Gallen 1955.

--- : Währungspolitische Probleme der wirtschaftlichen Integration Europas. In: Außenwirtschaft, 13. Jg. Heft I-II, 1958, S. 249 ff.

LAMFALUSSY, A.: European Progress: Due to Common Market? In: Lloyds Bank Review, oct. 1961, S. 1 ff.

LEONTIEF, W.W.: Die Anwendung von Indifferenzkurven bei der Analyse des internationalen Handels. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Neue wissenschaftliche Bibliothek. Nr. 2, Köln-Berlin 1965, S. 135 ff.

LERDAU, E.: Stabilization and the Terms of Trade. In: Kyklos, Vol. XII, Heft 3, 1959, S. 362 ff.

LERNER, A.P.: Factor Prices and International Trade. Economica, Vol. XIX 1952, S. 1 ff.

--- : The Economies of Control. Principles of Welfare Economics. New York 1960, 12. Auflage.

LEVI-SANDRI, L.: Ergebnisse und weitere Entwicklung der Sozialpolitik in der EWG. Veröffentlichungsstellen der Europäischen Gemeinschaften. Brüssel/Luxemburg 1965.

LEWIS, W.A.: The Theory of Economic Growth. London 1957. 3. Auflage.

LIPSEY, R.G.: Mr. Gehrels on Customs Unions. In: Review of Economic Studies. 1956/57, No. 3, S. 211 ff.

--- : Trade Diversion and Welfare. In: Economica, febr. 1957, S. 40 ff.

--- : The Theory of Customs Union. A General Survey. In: E.J. sept. 1960, S. 496 ff.

LIPSEY, R.G./LANCASTER, K.: The General Theory of Second Best. In: Review of Economic Studies. 1956/57, No. 1, S. 11 ff.

LIESNER, H.: The European Common Market and British Industry. In: E.J. Bd. 68, june 1958, S. 302 ff.

--- : Regional Free Trade: Trade-Creating and Trade-Diverting Effects of Political, Commercial and Monetary Areas. In: HARROD, R.F. / HAGUE, D. (ed.): International Trade Theory in a Developing World. London 1963, S. 194 ff.

- LORENZ, D.: *Dynamische Theorie der internationalen Arbeitsteilung. Ein Beitrag zur weltwirtschaftlichen Entwicklung. Wirtschaftswissenschaftliche Abhandlungen, Heft 25*, Berlin 1967.
- LOVEDAY, A.: *Article 24 of the GATT Rules*. In: *Economia Internazionale*, Vol. XI, No. 1, 1958, S. 1 ff.
- MACKOVER, H./MORTON, G.: *A Contribution Towards a Theory of Customs Unions*. In: *E. J.* Vol. 63, march 1953, S. 33 ff.
- MAILLET, R. (Hrsg.): *L'économie dans la communauté européenne. Colletion: L'économique*, No. 2, Paris 1968.
- MAJOR, R. L.: *The Common Market: Production and Trade*. In: *National Institute Economic Review*, aug. 1962, S. 24 ff.
- MALGRAIN, Y.: *L'intégration agricole de l'Europe des Six. Tensions internes et défis extérieurs. Collection: marchés et structures agricoles*. Vol. 4, Paris 1964.
- MARCY, G.: *How far Can Foreign Trade and Customs Agreements Confer Upon Small Nations the Advantages of Large Nations?* In: E. A. G. ROBINSON (ed.): *Economic Consequences of the Size of Nations*. London-New York 1963, S. 265 ff.
- : *Economie Internationale. Colletion 'Thémis'. Manuels juridiques, économiques et politiques*. Paris 1965.
- MARCZEWSKI, J.: *Die Rolle Westeuropas in der Weltkonjunktur*. In: NEUMARK, F. (Hrsg.): *Probleme europäischer Wirtschaft. Frankfurter Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Studien*, Nr. 10. Berlin 1963, S. 71 ff.
- MARJOLIN, R.: *Primo bilancio della lotta contro l'inflazione. Documenti di comunità europee*. No. 9, Roma 1964.
- MARSAN, V. A.: *The Experience of Italy*. In: E. A. G. ROBINSON (ed.): *Economic Consequences of the Size of Nations*. London-New York 1963, S. 151 ff.
- MARSHALL, A.: *The Pure Theory of Foreign Trade. The Pure Theory of Domestic Values*. London 1949, 3. Auflage. The London School of Economics and Political Science. Series of reprints of scarce tracts in economics and political science. No. 1.
- MASERA, F.: *Il processo di sviluppo economico dell'Italia durante l'ultimo decennio. Estratto da 'Studi Economici'*. Anno XVI, No. 2-3, Marzo-Giugno 1962, Napoli 1962.

- MASERA, F.: L'evoluzione dell'economia italiana ed in particolare i recenti sviluppi della bilancia dei pagamenti. Estratto da 'Economia Internazionale'. Vol. 17, Nr. 1. Febb. 1964.
- : Sulla recente evoluzione congiunturale dell' economia italiana. Bancaria, Rassegna dell' Associazione Bancaria Italiana. Estratto dal no. 9, Roma, settembre 1964.
- : Foreign Trade in the Present Economic Situation of Italy. Reprint from the 'Review of the Economic Conditions in Italy' issued by the Banco di Roma. Vol. XX, No. 1, Jan. 1966, Rome.
- : Italy in ten Years of the Common Market. Reprint from 'Review of the Economic Conditions in Italy' issued by Banco di Roma, Vol. XXI, No. 5, Rome 1967.
- MEADE, J.E.: The Removal of Trade Barriers: The Regional versus the Universal Approach. In: *Economica*, New Series, Vol. 18, may 1951, S. 184 ff.
- : The Theory of Customs Unions. Amsterdam 1955.
- : Probleme nationaler und internationaler Wirtschaftsordnung. Zürich-Tübingen 1955.
- : The Balance-of-Payments Problems of a European Free-Trade Area. In: *E.J.* Vol. 67, sept. 1957, S. 379 ff.
- : Großbritannien als Partner der EWG, Frankfurt 1962.
- : The Theory of International Economic Policy. Vol. I: The Balance of Payments. London-New York - Toronto 1966, 8th edition.
- : The Theory of International Economic Policy. Vol. II: Trade and Welfare. London-New York-Toronto. 1964, 5th edition.
- MEIMBERG, R.: Probleme der Angleichung der Notenbankpolitik verschiedener Länder bei der Bildung eines Gemeinsamen Marktes. In: *Zft. für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 113, Heft 3, S. 459 ff.
- MEIER, G.M.: International Trade and International Inequality. In: *Oxford Economic Papers*, 1958.
- MEYER, F.W.: Über die Auswirkungen von Zollpräferenzen. In: VON BECKERATH, E./MEYER, F.W./MUELLER-ARMACK, A. (Hrsg.): *Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für Ludwig Erhard*. Frankfurt 1957, S. 608 ff.
- : Der Ausgleich der Zahlungsbilanz. Probleme der theoretischen Nationalökonomie. Heft 5, Jena 1938.

- MEYER, K. : Zur Theorie der wirtschaftlichen Integration. In: *Kyklos*, Vol. XIX, Heft 4, 1966, S. 691 ff.
- MEYER, W. : Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Handel. In: TUCHTFELDT, E. (Hrsg.): *Beiträge zur Wirtschaftspolitik*, Bd. 6, Freiburg/Br. 1967.
- MICHAELY, M. : Factor Proportions in International Trade: Current State of the Theory. In: *Kyklos*, Vol. XVII, Heft 4, 1964, S. 529 ff.
- : On Customs Unions and Gains from Trade. In: *E. J.* Vol. 75, sept. 1965, S. 577 ff.
- MILL, J. St. : Grundsätze der politischen Ökonomie. II. Bd. Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 18, hrsg. von H. Waentig, Jena 1921, 2. Aufl. S. 130 ff.
- MOELLER, H. : Probleme der Geld- und Kreditpolitik bei Währungskonvertierbarkeit. In: VON BECKERATH, E. /MEYER, F. W. /MUELLER-ARMACK, A. : *Wirtschaftsfragen der freien Welt*. Frankfurt 1957, S. 579 ff.
- MOORE, W. E. : The Social Framework of Economic Development. In: BRAINBANTI, R. /SPRENGLER, J. (ed.): *Tradition Values and Socio-economic Development*. London 1961.
- MORAN, P. : L'amerique latine et la Communauté Economique Européenne. In: *Revue Economique*. 1966, No. 6, S. 983 ff.
- MÜLLER-ARMACK, A. : Fragen der europäischen Integration. In: VON BECKERATH, E. /MEYER, F. W. /MÜLLER-ARMACK, A. (Hrsg.): *Wirtschaftsfragen der freien Welt*. Festschrift für Ludwig Erhard. Frankfurt 1957, S. 531 ff.
- MUNDELL, R. A. : International Trade and Factor Mobility. In: *AER*, Vol. 47, No. 3, june 1957, S. 312 ff.
- : The Pure Theory of International Trade. In: *AER*, Vol. 50, march 1960, S. 67 ff.
- MYRDAHL, G. : *Internationale Wirtschaft. Probleme und Aussichten*. Berlin 1958.
- NEUHAUSER, G. : Integration - Wiedergeburt des handelspolitischen Liberalismus? *Zft. für die gesamte Staatswissenschaft*, Bd. 115, 1. Heft, 1959, S. 72 ff.
- NEUMAYER, K. : *Die Theorie der Zollunion*. Diss. rer. pol. Köln 1962.
- NOELL VON DER NAHMER, R. : *Außenwirtschaft. Eine Einführung*. Heidelberg 1959.

- NURSKE, R. : International Monetary Policy and the Search for Economic Stability. In AER, Papers and Proceedings. 1947.
- : Conditions of International Monetary Equilibrium. In: Readings in the Theory of International Trade. Philadelphia-Toronto 1949, S. 3 ff.
- : Trends in World Trade. In: Kyklos, Vol. XII, Heft I, 1959, S. 1 ff.
- NYDEGGER, A. : Die Handelsströme innerhalb der EWG und der EFTA. In: Außenwirtschaft, 15. Jg., Heft I-II, 1960, S. 28 ff.
- OHLIN, B. : Social Aspects of European Economic Cooperation. Report by a Group of Experts. (Ohlin-Report) International Labour Office, Genf 1956.
- : Interregional and International Trade. Harvard Economic Studies, Vol. 39, Cambridge/Mass. 1952, 2. Auflage.
- : Problèmes d'harmonisation et de coordination des politiques économiques et sociales. In: Revue d'Economie Politique, Vol. 68, No. 1, 1958, S. 264 ff.
- : Die Beziehungen zwischen internationalem Handel und internationalen Bewegungen von Kapital und Arbeit. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Neue wissenschaftliche Bibliothek, Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, Köln-Berlin 1965, S. 31 ff.
- PERROUX, F. : Les formes de la concurrence dans le Marché Commun. In: Revue d'Economie Politique, 1958, No. 1, S. 340 ff.
- PFLEIDERER, O. : Währungsordnung und europäische Integration. Kieler Vorträge, Neue Folge, Heft 32, 1964.
- POSER, K. : Die Wirkungen internationaler Präferenzsysteme auf Preise und Handelsströme. Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 77, Berlin 1964.
- PREDÖHL, A. : Weltwirtschaft. In: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften. Bd. 11, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961.
- : Das Ende der Weltwirtschaftskrise. Eine Einführung in die Probleme der Weltwirtschaft. Hamburg 1962.
- PREDÖHL, A./JÜRGENSEN, H. : Europäische Integration. In: HdSW, Bd. 3, Stuttgart-Tübingen-Göttingen 1961.

- REY, J. : Die Zoll- und Handelspolitik der EWG gegenüber den Drittländern. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, A. Sozialwissenschaftliche Schriften, Hannover 1965, S. 25 ff.
- RICARDO, D. : Grundsätze der Volkswirtschaft und Besteuerung. In: Sammlung sozialwissenschaftlicher Meister, Bd. 5. Hrsg. von H. WÄNTIG. Jena 1905, S. 120 ff.
- RIEBER, H. (Hrsg.) : Europas Wirtschaftseinheit von morgen. Schriftenreihe zum Handbuch für europäische Wirtschaft, Heft 15, Baden-Baden, Bonn 1960.
- ROBERTSON, D.H. : Die Austauschverhältnisse im Außenhandel. In: Zft. für Nationalökonomie, Bd. 13, Heft III, 1952, S. 377 ff.
- ROBINSON, R. : Factor Proportions and Comparative Advantage: Part. I. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 2, may 1956, S. 169 ff.
- : Factor Proportions and Comparative Advantage: Part. II. In: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, No. 3, aug. 1956, S. 346 ff.
- ROEPKE, W. : Integration und Desintegration der internationalen Wirtschaft. In: VON BECKERATH, E./MEYER, F.W./MÜLLER-ARMACK, A. (Hrsg.) : Wirtschaftsfragen der freien Welt. Festschrift für Ludwig Erhard. Frankfurt 1957, S. 493 ff.
- : Gemeinsamer Markt und Freihandelszone. 28 Thesen als Richtpunkte. In: Ordo, Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Bd. X, 1958, S. 31 ff.
- : Zwischenbilanz der europäischen Wirtschaftsintegration. Kritische Nachlese. In: Ordo. Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft. Bd. XI, 1959, S. 69 ff.
- : Gegen die Brandung. Zürich-Stuttgart 1959.
- ROHDE, D. : Methoden und Wirkungen der Integration im innerkontinentalen west-europäischen Verkehr. Diss. rer. pol. Mainz 1957.
- ROHWEDDER, J. : Die Entwicklung des Außenhandels zwischen den Vereinigten Staaten und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft von 1955-1963 und ihre Bestimmungsgründe. Kieler-Studien, Nr. 78, Tübingen 1967.
- ROM, M. : Customs Unions and Third Countries in GATT. In: Kyklos, Vol. XVII, Heft 2, 1964, S. 243 ff.

ROSE, K.: Theorie der Außenwirtschaft. Berlin-Frankfurt 1964.

--- : Entwicklung und Stand der Außenwirtschaftstheorie. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Neue wissenschaftliche Bibliothek. Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, Köln-Berlin 1965, S. 13 ff.

ROSKAMP, K. W.: The Terms of Trade in the Intra European Market Trade. In: WWA, Bd. 95, Heft I, S. 149 ff.

ROSTAS, L.: Comparative Productivity Levels in British and American Industry. Cambridge University Press. 1948.

ROSTOW, W. W.: The Process of Economic Growth. Oxford 1960, 2. ed.

ROTHBARTH, E.: Causes of the Superior Efficiency of USA Industry as Compared with British Industry. In: E. J. Vol. LVI, sept. 1946, S. 383 ff.

ROTHSCHILD, K.: Kleinstaat und Integration. In: WWA, Bd. 90, Heft 2, 1965.

SALIN, E.: Friedrich List und der Deutsche Zollverein. Tübingen 1960.

SAMUELSON, P. A.: Volkswirtschaftslehre. Köln 1955, 2. Auflage.

--- : Der Ausgleich der Faktorpreise durch den internationalen Handel. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Neue wissenschaftliche Bibliothek: Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, Köln-Berlin 1965, S. 69 ff.

--- : Der internationale Faktorpreisausgleich - noch einmal. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Köln-Berlin 1965, S. 91 ff.

--- : Wohlstandsökonomik und internationaler Handel. In: Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Köln-Berlin 1965, S. 159 ff.

SANNWALD, R./STOHLER, J.: Wirtschaftliche Integration. Veröffentlichung der List-Gesellschaft, Nr. 8, Basel-Tübingen 1958.

SATTLER, A.: Das Prinzip der funktionellen Integration und die Einigung Europas. Göttingen 1967.

SAVOSNIK, K. M.: Economic Growth and Balance of Payments Problems. In: HARROD, R. F./HAGUE, D. (ed.): International Trade Theory in a Developing World. London-New York 1963, S. 297 ff.

SCHLEICHER, H.: Der Einfluß der europäischen wirtschaftlichen Integration auf entwickelte Außenseiter unter besonderer Berücksichtigung der Vereinigten Staaten von Amerika. In: Zft. für Nationalökonomie, Bd. 24, Heft I-II, 1964, S. 140 ff.

- SCHNEIDER, E.: Einführung in die Wirtschaftstheorie, Bd. III, Tübingen 1964, 8. verb. Auflage.
- (Hrsg.): Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Schriften des Vereins für Socialpolitik. N.F. Bd. 35, Berlin 1965.
- SCHWARZENBERGER, G.: Formen und Funktionen übernationaler Integration. In: Europa-Archiv, 12. Jg. 22. Folge, Nov. 1957.
- SCHWEGLER, S.: Die Änderungen in den Handelsbilanzen der EZU-Länder seit der Gründung der EZU. Eine Untersuchung der Wirkung monetärer Faktoren auf den Außenhandel. Diss. rer. pol. Fribourg/Schweiz 1956.
- SCITOVSKY, T.: Economic Theory and Western European Integration. London 1962, 2. ed.
- : International Trade and Economic Integration as a Means of Overcoming the Disadvantages of a Small Nation. In: E. A. G. ROBINSON (ed.): Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 282 ff.
- SERMON, L. L.: Benelux: Légende et Réalité. In: Revue du Marché Commun. 1959, No. 19, S. 402 ff.
- SIEBER, H.: Der säkulare Verlauf der Terms of Trade zwischen den Entwicklungsländern und den Industriestaaten - Versuch einer empirischen Verifizierung der These Prebischs. In: Außenwirtschaft, 22. Jg., Heft II, 1967, S. 172 ff.
- SILJ, A.: L'industrie européenne face à la concurrence internationale. Lausanne 1966.
- SOHMEN, E.: Internationale Währungsprobleme. Eine Einführung. Schriftenreihe zur Geld- und Finanzpolitik, Bd. 8, Frankfurt 1964.
- SPRAOS, J.: The Condition for a Trade-Creating Customs Union. In: E. J., Bd. 74, march 1964, S. 100 f.
- STANDKE, K.-H.: Der Handel mit dem Osten. Die Wirtschaftsbeziehung mit den Staatshandelsländern. Schriftenreihe zum Handbuch für europäische Wirtschaft. Bd. 36, Baden-Baden, Bonn 1968.
- STEGEMANN, K.: Wettbewerb und Harmonisierung im Gemeinsamen Markt. Köln-Berlin-Bonn-München 1966.
- STOLPER, W.: Stand und ungelöste Probleme der Theorie des Außenhandelsmultiplikators. In: ROSE, K. (Hrsg.): Theorie der internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Neue wissenschaftliche Bibliothek: Wirtschaftswissenschaften, Bd. 2, Köln-Berlin 1965, S. 248 ff.

- STOLPER, W. /SAMUELSON, P. A. : Protection and Real Wages. In: Readings in the Theory of International Trade. Philadelphia-Toronto 1949, S. 333 ff.
- STOPPER, E. : Integration, Außenhandel und Produktion. In: Außenwirtschaft, 13. Jg. Heft I-II, 1958, S. 316 ff.
- STRAUSS, E. : Common Sense About the Common Market. Germany and Britain in Post-War Europe. London 1958.
- STREETEN, P. : Common Fallacies About the Common Market. In: WWA, Bd. 90, Heft 1, S. 278 ff.
- : Economic Integration: Aspects and Problems. Collection: Aspects Européens, série B, Etudes Economiques. Leiden 1964, 2. ed.
- STREGE, H. : Die Bedeutung der Terms of Trade für die Entwicklung der Handelsbilanzen Deutschlands, Brasiliens und Malayas in den Jahren 1948-1954. Diss. rer. pol. Hamburg 1958.
- STÜTZEL, W. : Volkswirtschaftliche Saldenmechanik. Ein Beitrag zur Geldtheorie. Tübingen 1958.
- TARSHIS, L. : The Size of the Economy and its Relation to Stability and Steady Progress. In: E. A. G. ROBINSON (ed.) : Economic Consequences of the Size of Nations. London-New York 1963, S. 190 ff.
- THORBECKE, E. : European Economic Integration and the Pattern of World Trade. In: AER, Bd. 52, No. 2, S. 147 ff.
- TINBERGEN, J. : Customs Unions: Influence of their Size to their Effect. In: Zft. für die gesamte Staatswissenschaft, 113. Bd. Heft 3, 1957, S. 404 ff.
- : International Coordination of Stabilization and Development Policies. In: Kyklos, Vol. VII, Heft 3, 1959, S. 283 ff.
- : International Economic Integration. Amsterdam 1954.
- : The Impact of the European Economic Community on Third Countries. In: Sciences humaines et intégration européenne. Leiden 1960, S. 386 ff.
- : Shaping the World Economy. Twentieth Century Fund. New York 1963.
- : Spardefizit und Handelsdefizit. In: WWA, Bd. 95, Heft 1, 1965, S. 89 ff.

- TRAPPENIERS, F. : Les avantages comparatifs dans le Marché Commun Européen. Recherches pour un marché commun, Vol. 6, Louvain-Paris 1967.
- TRIFFIN, R. : Convertibilité monétaire et intégration économique occidentale. In: *Economie Appliquée*, oct. 1956, S. 619 ff.
- : The Size of the Nation and its Vulnerability to Economic Nationalism. In: E. A. G. ROBINSON (ed.): *Economic Consequences of the Size of Nations*. London-New York 1963, S. 247 ff.
- TUCHTFELDT, E. : Probleme der europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Nürnberg 1958.
- URI, P. : Zoll- und Handelspolitik in der EWG und in der Atlantischen Gemeinschaft. In: *Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, A. Sozialwissenschaftliche Schriften*. Hannover 1965, S. 37 ff.
- VANEK, J. : International Trade. Theory and Economic Policy. Homewood/III. 1962.
- : General Equilibrium of International Discrimination. The Case of Customs Unions. Harvard University Press 1965.
- VERDOORN, P. J. : A Customs Union for Western Europe: Advantages and Feasibility. In: *World Politics*, Vol. VI, july 1954, S. 482 ff.
- : The Intra-bloc Trade of Benelux. In: E. A. G. ROBINSON (ed.): *Economic Consequences of the Size of Nations*, London-New York 1963, S. 291 ff.
- VERDOORN, P. J. /MEYER ZU SCHLOCHTERN, F. J. M. : Trade Creation and Trade Diversion in the Common Market. In: *Intégration européenne et réalité économique*. Bruges 1964, S. 95 ff.
- VINER, J. : The Customs Unions Issue. London-New York 1950.
- Währungspolitik in der europäischen Integration. Schriftenreihe zum Handbuch für europäische Wirtschaft. Bd. 29, Baden-Baden 1964.
- WAELEBROEK, J. : Le commerce de la Communauté Européenne avec les Pays Tiers. In: *Intégration européenne et réalité économique*. Bruges 1964, S. 139 ff.
- WAGENFÜHR, R. : Der Integrationsprozeß und das Lohnkostenargument. In: *Kyklos*, Vol. XV, Heft 1, 1962, S. 134 ff.
- WALSH, A. E. /PAXTON, J. : Trade in the Common Market Countries. London 1965.

- WALTER, J. : The European Common Market. Growth and Patterns of Trade and Production. New York-Washington-London 1967.
- WEBER, W. : Zur Problematik der Regelung des privaten Wettbewerbsverhaltens in den europäischen Verträgen. In: Kyklos, Vol. XV, Heft 1, 1962, S. 142 ff.
- WEMELSFELDER, J. : Welfare and Tariff Preferences. In: WWA, Bd. 85, 1960, S. 36 ff.
- WILLGERODT, H. : Wirtschaftsraum und Währungsraum. In: SCHNEIDER, E. (Hrsg.): Weltwirtschaftliche Probleme der Gegenwart. Berlin 1965. S. 340 ff.
- WILMARS DE MERTENS, J. : Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. In: WWA, Bd. 90, Heft 2, 1965.
- Wirtschafts- und Finanzpolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung, A. Sozialwissenschaftliche Schriften, Hannover 1963.
- WOLFF VON AMERONGEN, O. : Die EWG und die Möglichkeiten der Zusammenarbeit mit den Ostblockstaaten. In: Handels- und Währungspolitik im Gemeinsamen Markt. Schriftenreihe des Forschungsinstituts der Friedrich-Ebert-Stiftung. A. Sozialwissenschaftliche Schriften. Hannover 1965, S. 77 ff.

2. VERÖFFENTLICHUNGEN DER EWG

- EG - Kommission: Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft 1967, Febr. 1968.
- EWG-Kommission: Gesamtbericht über die Tätigkeit der Gemeinschaft Nr. 1-10. Brüssel 1958-1967.
- Die Wirtschaftsentwicklung in letzter Zeit. Brüssel 15.9.1958
- Bericht über die wirtschaftliche Lage in den Ländern der Gemeinschaft. Brüssel Sept. 1958.
- Arbeitsunterlage über die Lage der Landwirtschaft in der Gemeinschaft, aufgestellt für die Mitglieder des Europäischen Parlaments. Brüssel 15. Sept. 1958.

EWG-Kommission: Die gemeinsame Agrarpolitik. (Zusammenfassender Bericht über die ersten, von der EWG-Kommission ausgearbeiteten Vorschläge.) Brüssel 1959.

- Erstes Memorandum der Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft an den Ministerrat der Gemeinschaft. Brüssel 26. 2. 1959.
- Die Assoziierung der überseeischen Länder mit dem Gemeinsamen Markt. Rede von Robert Lemaignan, Brüssel 1960.
- Die Verordnungsvorschläge der Kommission zur gemeinsamen Agrarpolitik. Brüssel, Juli 1961.
- Denkschrift der Kommission über die Grundausrichtung der gemeinsamen Verkehrspolitik. Brüssel, Juni 1961.
- Die Politik der EWG gegenüber den Entwicklungsländern. Rede von R. Lemaignan anlässlich des Kolloquiums in Bari, 7. - 8. 10. 1961, Brüssel 1961.
- Die Assoziierung der afrikanischen Staaten und Madagaskars mit der EWG und die Förderung der Industrialisierung. Brüssel 1962.
- Die Aussichten der Wirtschaftsentwicklung in der EWG von 1960 bis 1970. Brüssel 1962.
- Eine Agrarpolitik für Europa. Brüssel, Januar 1962.
- Die erste Stufe des Gemeinsamen Markts. Bericht über die Durchführung des Vertrags (Januar 1958 - Januar 1962). Brüssel, Juli 1962.
- Memorandum der Kommission über das Aktionsprogramm der Gemeinschaft für die zweite Stufe. Brüssel, 24. 10. 1962.
- Die Landwirtschaft im Weltgeschehen. Rede von S. L. Mansholt anlässlich der 700-Jahrfeier der Stadt Wageningen am 12. 6. 1963. Brüssel 1963.
- Afrika und der Gemeinsame Markt. Rede von Heinrich Hendus am 25. 1. 1963 von den Botschaftern der Republik Kongo in Leopoldville. Brüssel 1963.
- Relations between the African States and Madagascar and the CEE. Address by H. Rochereau to the Symposium on Africa organized by the Afrika Instituut, The Hague, 29. 10. 1963, Brüssel 1963.

EWG-Kommission: Gemeinsamer Getreidepreis. Brüssel, November 1963.

- Der Außenhandel der EWG 1958-1964. Allgemeine Übersicht. Brüssel, Juli 1965 (hrsg. von der Generaldirektion Auswärtige Beziehungen).
- Bericht der Kommission an den Rat über die voraussichtliche Entwicklung der Erzeugung und der Absatzmöglichkeiten einiger wichtiger landwirtschaftlicher Erzeugnisse. Sonderbeilage zum Bulletin 5-1966 der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Brüssel 1966.
- Perspektiven der wirtschaftlichen Entwicklung in der EWG bis 1970. Bericht der Sachverständigengruppe für mittelfristige wirtschaftliche Perspektiven. Brüssel, April 1966.
- Auf dem Wege zum europäischen Binnenmarkt. Brüssel-Bonn 1968.
- Die Wirtschaftslage der Gemeinschaft. (Hrsg. von der Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen) Quartalsberichte Nr. 1 und 4 der Jahre 1963-1967.
- Studien-Reihe 'Landwirtschaft' No. 1-4, 10, 14 und 15.
- Studien-Reihe 'Wettbewerb', No. 3.
- Studien-Reihe 'Überseeische Entwicklungsfragen', No. 1.
- Jahresberichte über die Tätigkeit des Währungsausschusses. 1959-1967.

Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften:

- Der gemeinsame Agrarmarkt. Brüssel-Luxemburg-Bonn 1962.
- Die Landwirtschaft in der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel 1965.
- Bilanz der wirtschaftlichen Integration 1965. Brüssel-Luxemburg-Bonn 1966.
- Der Weg nach Europa. Brüssel-Luxemburg-Bonn 1964.
- Europäische Gemeinschaft. Jg. 1966-1968.
- Europäische Gemeinschaft. Sonderhefte No. 7, 9-11 und 14.
- Communauté européenne 1967, No. 101-113. Bruxelles-Luxemburg-Paris.

Presse- und Informationsdienst der Europäischen Gemeinschaften:

Les documents de Communauté européenne, No. 22 et 36.
Bruxelles-Luxemburg-Paris.

--- Comunità Europea, anni 1966-1968, Roma.

--- Documenti di Comunità Europea. No. 9-31, Roma.

--- L'Italia e il Mercato Comune oggi e domani. Inchiesta di
A. Levi. Roma 1966.

--- Il punto sul Mercato Comune. Roma, gennaio 1967.

3. OFFIZIELLE PUBLIKATIONEN UND STATISTIKEN

GATT: International Trade in 1961. Genf 1962

--- Les incidences possibles de la Communauté Economique
Européenne et notamment du Marché Commun sur le
commerce mondiale. Etudes commerciales, No. 6, Genf
1957.

OEEC: The Network of Intra-European Trade. Trade by Product in
1958. Statistical Bulletin. Paris 1959.

--- Foreign Trade. Series B. Analytical Abstracts, jan. -dec.
1959. Statistical Bulletins No. 1-6.

OECD: Foreign Trade. Series C. Commodity Trade: imports.
Detailed Analysis by Products, jan. -dec. 1967, Paris 1968.

--- Foreign Trade. Series C. Commodity Trade: exports.
Detailed Analysis by Products, jan. -dec. 1967, Paris 1968.

UNO: Yearbook of International Trade Statistics 1958, Vol. II,
New York 1960.

--- Commodity Trade Statistics 1967. Statistical Papers, series
D. Vol. 17, No. 1-24.

IMF: Direction of Trade. A Supplement to International Financial
Statistics. Annual 1958-1962. Washington 1964.

Direction of International Trade. Statistical Papers, series T, Vol. VII, IX.
Joint Publication of United Nations, International Monetary
Fund and International Bank for Reconstruction and Develop-
ment. New York 1960.

Der Gemeinsame Markt. Wortlaut des Vertrages über die Europäische Wirtschafts-
gemeinschaft vom 25. 3. 1957 mit Erläuterungen der Bundes-
regierung und einer Einführung von H. Rieber, Schriftenreihe
zum Handbuch für europäische Wirtschaft, Heft 1. Baden-
Baden, Frankfurt 1957.

Deutsche Bundesbank: Geschäftsberichte der Deutschen Bundesbank für das Jahr
1958-1966, Frankfurt.

Banca d'Italia: Assemblea generale ordinaria dei partecipanti. Relazione
annuale. Roma anni 1958-1966.

Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften (Brüssel-Luxemburg):

- Allgemeines statistisches Bulletin 1965-1968, jeweils Nr. 11.
- Statistische Grundzahlen der Gemeinschaft, 1960-1967,
1. -8. Auflage.
- Außenhandel: Monatsstatistik. 1966-1968, jeweils Nr. 11.
- Außenhandel: Analytische Übersichten. 1958 und 1966.
- Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. 1966 und 1967.
- Statistische Informationen. 1960/Nr. 6, 1963/Nr. 4,
1964/Nr. 1, 1965/Nr. 4.
- Agrarstatistik 1967, Nr. 2.
- Überseeische Assoziierte: Allgemeines Statistisches Jahrbuch
1967.
- Überseeische Assoziierte: Außenhandel. 1967, Nr. 4 und
1968, Nr. 5.